

ANALISIS PERSAINGAN PENJUALAN BERAS DI PASAR WRINGIN KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



J E M B E R
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

HASYIM
NIM : E20182304

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2023**

ANALISIS PERSAINGAN PENJUALAN BERAS DI PASAR WRINGIN KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI Disetujui Pembimbing ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Prof. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM
NIP. 197107272002121003

ANALISIS PERSAINGAN PENJUALAN BERAS DI PASAR WRINGIN KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Senin
Tanggal: 26 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Toton Fanshurna, N.Pd.
NIP. 19811224 201101 1 008

Siti Sudan Purwaning Dumana, M.M.
NIP. 198509152019032005

Anggota

1. Dr. H. Saihan, S.Ag., M.Pd.I
2. Prof. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٍ هُوَ مُوَلِّيهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا

إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya: dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Al-Quran, 02:148.

PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikan saya kekuatan dan membekali saya dengan ilmu. Dari semua yang telah Allah SWT tetapkan baik itu rencana indah yang Allah SWT siapkan untuk masa depan saya sebagai harapan kesuksesan. Atas karunia serta kemudahan yang Allah SWT berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW. Saya persembahkan karya sederhana ini kepada orang yang sangat saya cintai dan sayangi.

1. Ibu dan Ayah tercinta (Murti Ningsih dan Muhyi) yang telah membesarkan serta mendidiku dengan penuh kasih sayang. Menjadi inspirator, motivator, penyemangat serta mendidik tanpa henti dan pengaruh yang baik dalam hidup saya. Sehingga bisa menjalani hidup yang lebih baik dan semoga amal jariyah yang diajarkan kepadaku membuahkan pahala bagimu ibu ayah.
2. Keluarga besar dari ibu dan ayah yang selalu memberikan semangat dan motivasi untuk menyelesaikan kuliah dengan baik dan tepat waktu.
3. Segenap guru-guru dari SD sampai Perguruan Tinggi, yang sudah memberikan ilmu kepada saya.
4. Teman-teman seperjuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam 2018 yang berjuang bersama dari semester awal hingga tugas akhir kuliah.
5. Almamater khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang saya banggakan.

Terima kasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua yang selalu mendengarkan keluh kesah dan memberikan masukan serta motivasi untuk menyelesaikan kuliah dengan baik dan tepat waktu. Dan semoga skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan dimasa yang akan datang.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat, karunia dan Hidayah-Nya yang diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam senantiasa tercurah limpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah mengarahkan kita dari dunia Jahiliyah menuju dunia pengetahuan.

Kesuksesan serta keberhasilan dalam menyelesaikan skripsi ini bukan tidak ada hambatan, melainkan penulis bekerja keras dan mendapatkan dukungan dari berbagai pihak. Tentunya dengan adanya semangat dan doa serta rasa tanggung jawab dari sebuah tugas yang dilakukan oleh penulis. Namun terselesainya skripsi ini bukan berarti menjadi akhir dari sebuah pencarian ilmu pengetahuan, akan tetapi menjadi Langkah awal dari sebuah proses kehidupan untuk menuju insan yang lebih baik. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih yang tiada batas kepada

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang memberikan fasilitas memadai selama kami menuntut ilmu di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang memberikan arahan dan bimbingan dalam program perkuliahan yang kami tempuh.

3. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang selalu membimbing kami dalam perkuliahan.
4. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang juga selalu memberikan semangat dan membimbing kami dalam perkuliahan.
5. Nur Ika Mauliyah, M.Ak selaku Dosen Penasihat Akademik yang selalu sabar, memberikan semangat dan mendoakan kami supaya segera menyelesaikan perkuliahan tepat waktu.
6. Prof. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM, selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan arahan, motivasi dan bimbingan serta bersedia meluangkan waktunya demi kelancaran proses penulisan penyelesaian skripsi.
7. Seluruh dosen Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember khususnya Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, terimakasih atas ilmu yang telah diberikan pada kami dan semoga bermanfaat.
8. Kepala perpustakaan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan segenap karyawan didalamnya yang telah membantu menyediakan literatur dan referensi yang menunjang teori-teori penelitian ini.

9. Serta semua pihak yang tidak mungkin saya sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan baik moral maupun material, sehingga terselesaikan skripsi ini.

Penulis hanya berdoa semoga segala kebaikan, bantuan serta partisipasi mereka semua mendapatkan balasan pahala dari Allah SWT. Demikian, harapan dari ridho Allah SWT semoga amal baik Bapak, Ibu dan semua pihak yang sudah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah SWT dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat yang dalam bagi pengembangan khazanah keilmuan kita semua, Aaamiin ya Rabbal Alamiin.



Jember 22 Mei 2023

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R Penulis

ABSTRAK

Hasyim, Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM, 2023: *Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso.*

Persaingan perdagangan pada saat ini dilakukan dengan persaingan yang ketat karena relatif banyak barang yang sejenis yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Hal tersebut yang menjadikan produsen untuk dapat meningkatkan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai agar ia dapat menghadapi situasi persaingan tersebut. Selain promosi yang gencar, yang penting juga adalah penetapan harga yang menarik dan membuatnya terjangkau oleh konsumen.²

Berdasarkan latar belakang di atas penulis merumuskan fokus penelitian dalam penelitian ini, antara lain: 1. Bagaimana struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?. 2. Bagaimana model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?. 3. Bagaimana implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?.

Tujuan penelitian dari penelitian ini antara lain: 1. Untuk mengetahui struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso 2. Untuk mengetahui model persaingan penjualan beras di Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso. 3. Untuk mengetahui implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras di Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Dalam menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive* yaitu pertimbangan dalam memilih informan yang dianggap mengetahui informasi terkait permasalahan yang akan diteliti. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

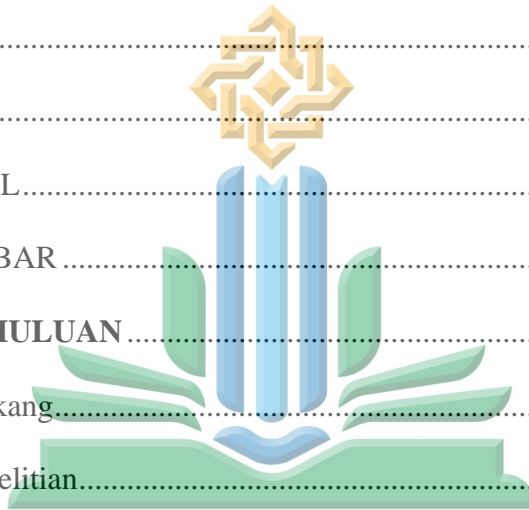
Hasil dari penelitian ini adalah: 1. Struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso tergolong dalam pasar persaingan sempurna, hal ini dikarenakan barang yang dijual bersifat homogen atau sama, terdapat banyak penjual dan pembeli, dan harga sangat dipegaruhi oleh kekuatan permintaan dan penawaran. 2. Model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso hanya menggunakan dua model yaitu, *Trade Selling* dan *Missionary Selling*. 3. Implikasi model persaingan penjualan pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso ini berjalan dengan sangat unik dan baik. Dimana para pedagang melakukan persaingan secara sehat, jujur, bahkan untuk menentukan harga awal pada setiap dagangannya akan diputuskan secara pribadi namun tetap melakukan koordinasi dan komunikasi antara pedagang yang satu dengan yang lainnya.

Kata Kunci: Persaingan, Penjualan

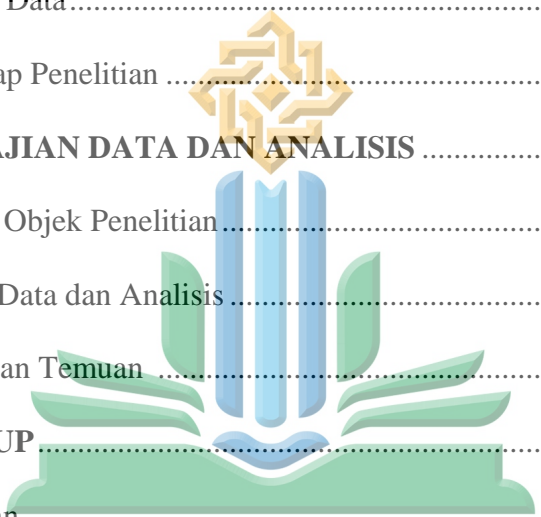
² Bilsom Sinomora, *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), 38.

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING..... | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| MOTTO | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vii |
| ABSTRAK | x |
| DAFTAR ISI..... | ix |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Fokus Penelitian..... | 5 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 5 |
| D. Manfaat Penelitian..... | 6 |
| E. Definisi Istilah..... | 7 |
| F. Sistematika Pembahasan | 8 |
| BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN | 10 |
| A. Penelitian Terdahulu..... | 10 |
| B. Kajian Teori | 23 |



| | |
|---|----|
| BAB III METODE PENELITIAN | 40 |
| A. Pendekatan dan Jenis Penelitian | 40 |
| B. Lokasi Penelitian..... | 40 |
| C. Subjek Penelitian | 41 |
| D. Teknik Pengumpulan Data | 42 |
| E. Analisis Data | 44 |
| F. Keabsahan Data..... | 46 |
| G. Tahap-tahap Penelitian | 47 |
| BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS | 49 |
| A. Gambaran Objek Penelitian..... | 49 |
| B. Penyajian Data dan Analisis | 52 |
| C. Pembahasan Temuan | 58 |
| BAB V PENUTUP | 62 |
| A. Kesimpulan..... | 62 |
| B. Saran | 63 |
| DAFTAR PUSTAKA | 65 |
| LAMPIRAN | |
| 1. Matrik Penelitian | |
| 2. Jurnal Kegiatan Penelitian | |
| 3. Surat Izin Penelitian | |
| 4. Surat Selesai Penelitian | |
| 5. Pedoman Wawancara | |
| 6. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan | |
| 7. Dokumentasi | |
| 8. Surat lulus turnitin | |
| 9. Surat selesai bimbingan | |
| 10. Biodata Penulis | |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu | 21 |
| Tabel 4.1 Struktur Organisasi Pasar Desa Wringin | 52 |



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Keseimbangan Pasar 31



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan berasal dari Bahasa Inggris, yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, kompetisi. Persaingan adalah organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen pasar, peringatan survei atau sumber daya yang dilakukan.³

Persaingan perdagangan pada saat ini dilakukan dengan persaingan yang ketat karena relatif banyak barang yang sejenis yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Hal tersebut yang menjadikan produsen untuk dapat meningkatkan strategi pemasaran yang tepat dan sesuai agar ia dapat menghadapi situasi persaingan tersebut. Selain promosi yang gencar, yang penting juga adalah penetapan harga yang menarik dan membuatnya terjangkau oleh konsumen.⁴

Harga merupakan sesuatu yang sangat penting dalam strategi pemasaran dan harus senantiasa dilihat dalam hubungannya dengan strategi pemasaran. Harga merupakan satu-satunya unsur yang dapat memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan ukuran termasuk barang dan jasa lainnya yang

³ Saban Echdar dan Maryadi, *Etika Bisnis dan kewirausahaan*, (yogyakarta : Deepublish, 2019), 63.

⁴ Bilsom Sinomora, *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), 38.

ditukarkan agar memperoleh hak milik atas pelanggan suatu barang dan jasa.⁵ zaman sekarang ini persaingan sangat ketat, sehingga produsen harus bisa mengatur harga agar barang yang dijual laris dan disukai oleh masyarakat sekitar, karena jika barang terlalu mahal terkadang masyarakat enggan untuk membelinya.

Penetapan harga produk merupakan penetapan perbedaan harga antara berbagai produk, produk berdasarkan pada perbedaan biaya antara produk penilaian pelanggan atas sifat-sifat yang berbeda dan harga pesaing.⁶ Hal ini dikarenakan agar penjual dan pembeli sama-sama mendapat keuntungan. Produsen bisa mendapatkan upah dari barang yang dijualnya, sedangkan pembeli juga mendapatkan keuntungan dari barang yang dibelinya dengan harga yang sesuai dengan uang yang ia keluarkan. Hubungan yang harmonis ini diharapkan konsumen dapat berbelanja lagi di toko tersebut. Namun permasalahannya adalah persaingan harga yang ditawarkan oleh masing-masing toko. Setiap toko saling berupaya untuk mendapatkan pelanggan agar mereka tetap membeli di toko tersebut. Salah satunya adalah penawaran harga yang berbeda dengan toko lainnya, walaupun barangnya sama.

Perdagangan merupakan proses tukar menukar barang yang didasarkan atas kehendak suka rela dari masing-masing pihak. Orang yang pekerjaannya memperjual belikan barang atas prakarsa dan resiko di namakan pedagang. Dalam perdagangan, masing-masing pihak harus mempunyai kebebasan untuk menentukan untung rugi dari proses pertukaran tersebut, dan dari sudut

⁵ Dhian Tyas Untari, *Manajemen sPemasaran*, (Purwokerto:CV Persada Redaksi, 2019), 26.

⁶ Ibid, 26.

kepentingan masing-masing, serta keinginan mereka ingin melakukan pertukaran atau tidak. Disini didasarkan atas sukarela, karena perdagangan hanya akan terjadi apabila ada satu pihak yang memperoleh keuntungan atau manfaat dan tidak ada pihak lain yang merasa di rugikan. Jadi, dengan adanya pertukaran dari kedua belah pihak, maka keduanya dapat menentukan keuntungan tambahan yang dapat diperoleh dari pertukaran tersebut. perdagangan terbagi menjadi dua, yaitu perdagangan barang perdagangan atas setiap benda, baik terwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, baik dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, dan dapat diperdagangkan, dipakai, digunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha, dan perdagangan jasa perdagangan atas setiap layanan dan pekerjaan atau hasil kerja yang dicapai, yang diperdagangkan oleh satu pihak ke pihak lain dalam masyarakat untuk digunakan oleh konsumen atau pelaku usaha.⁷

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Dalam perdagangan, seseorang harus mempunyai keahlian dalam kegiatan berdagang tersebut. Hal ini sangat dibutuhkan untuk kelangsungan proses perdagangan. Produsen harus pandai mengelola pengeluaran dan pendapatan, agar dia mendapatkan keuntungan dari barang yang dijualnya, namun konsumen tetap akan membeli kepadanya. Adanya orang-orang yang mempunyai bakat istimewa dalam berjualan atau berdagang dapat menjadikan ia lebih sukses. Kemudian muncul pendapat yang mengatakan bahwa seorang penjual yang berhasil, dikarenakan ia telah dikaruniai bakat

⁷ Andika Wijaya dan Wida Peace Ananta, *Hukum Bisnis Properti di Indonesia*, (Jakarta: PT Grasindo, 2017), 24.

istimewa sejak lahir yang menjadikan ia dapat menjadi pedagang yang sukses. Tetapi walaupun ada pendapat tersebut, perlu di ketahui bahwa keberhasilan seseorang tidak hanya di tentukan oleh bakat saja, tetapi juga oleh segala daya upayanya yang mendorong ke arah keberhasilan.

Selain itu, penetapan harga pasar juga diatur dalam UU No. 5 Tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. UU tersebut memuat kegiatan-kegiatan yang dilarang dilakukan oleh pelaku usaha. Larangan ini tercantum dalam pasal 17 sampai 28. Pada pasal 17 sampai 24, ada empat kegiatan yang dilarang bagi para pelaku usaha, yaitu monopoli, monopsoni, penguasaan pasar, dan persekongkolan.⁸

Dalam penelitian awal harga beras sering naik turun. Kadang Rp 9000 , lalu naik Rp 10.500 kemudian turun lagi Rp 9500. Apalagi saat ini banyak petani yang tidak menanam padi lagi. Mereka sudah banyak menanam tembakau, cabai dan jagung yang disebabkan karena pergantian cuaca yang semakin berkurang. Hal ini memungkinkan harga jual beras dapat naik kembali. Selain harga yang naik turun hasil yang saya dapatkan adalah harga yang berbeda antara toko satu dengan toko lainnya. Ada toko yang menjual beras seharga Rp 10.000, ada yang Rp 10.500 ada yang Rp 11.000 pada beras yang sama.

Ada beberapa alasan yang membuat saya mengambil judul ini. Faktor tersebut antara lain harga beras yang naik- turun dan harga yang berbeda-beda antar toko beras tersebut, selain itu meskipun harga yang ditetapkan berbeda-

⁸ <https://www.kppu.go.id/docs/pedoman/draft%20pedoman%20pasal%205/010611.pdf>, diakses pada tanggal 03 Juli 2023 pukul 09.30 WIB.

beda hal tersebut tidak menyebabkan adanya permusuhan atau persaingan yang tidak sehat karena pada tahap penetapan harga antara penjual satu dengan yang lainnya selalu melakukan koordinasi dan komunikasi. Selain itu juga karena untuk mengetahui bagaimana persaingan yang dilakukan antar pedagang. Alasan itulah yang membuat saya mengambil judul “**Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso**”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka fokus penelitian yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?
2. Bagaimana model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?
3. Bagaimana implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian tersebut, maka tujuan yang ingin dicapai dalam peneliti ini adalah:

1. Untuk mengetahui struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso.
2. Untuk mengetahui model persaingan penjualan beras di Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso.

3. Untuk mengetahui implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras di Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat bersifat teoritis praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realitas.⁹ Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi beberapa pihak, antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Peneliti ingin agar hasil dari penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan pihak yang membutuhkan dalam mengangkat permasalahan yang sama, serta menambah keilmuan dalam aspek ekonomi syariah, khususnya yang berkenaan dengan persaingan penjualan beras di Kecamatan Wringin.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi Peneliti

Merupakan sarana dalam menerapkan dan mengembangkan ilmu yang telah dipelajari di bangku perkuliahan, khususnya memberikan tambahan ilmu terkait tema yang diteliti oleh peneliti.

- b. Bagi Pemilik Toko

Selain itu penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pemilik yang berguna untuk mengevaluasi kebijakan-kebijakan

⁹ Tim penyusun, *pedoman penulisan Karya Ilmiah*, 45.

yang telah diterapkan, khususnya pada persaingan penjualan beras di Kecamatan Wringin.

c. Bagi UIN Jember

Dapat menambah kepustakaan dalam khazanah keilmuan yang ada di perpustakaan UIN Jember sebagai bahan rujukan bagi pihak yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut tentang strategi persaingan yang lebih sempurna.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi pokok pembahasan dalam penelitian ini. Tujuannya agar tidak terjadi kesalah pahaman terhadap makna istilah yang dimaksud oleh peneliti.¹⁰

1. Persaingan

Persaingan merupakan suatu proses sosial di mana perorangan atau kelompok manusia berusaha mengalahkan pihak lain tanpa menggunakan ancaman atau kekerasan. Tujuannya agar mencapai sesuatu yang lebih baik dari pada orang yang lainnya, baik itu dalam bentuk harta benda maupun dalam bentuk popularitas.¹¹ Jadi persaingan itu merupakan usaha seseorang yang berbeda untuk dapat melancarkan usahanya.

2. Penjualan

Penjualan menurut Philip Kotler adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan

¹⁰ Tim penyusun, *pedoman penulisan Karya Ilmiah*, 45.

¹¹ Y. Sri Pujiastuti Dkk, *Ips Terpadu Untuk Smp dan Mts Kelas VIII Semester 2*, (jakarta: Erlangga, 2006) , 11.

petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sementara itu Zimmerer menyatakan penjualan sebagai sumber utama aliran kas yang masuk ke dalam perusahaan.¹²

3. Pasar

Pasar merupakan tempat yang menghubungkan antara produsen dengan konsumen, dan merupakan pertemuan antara penjual dan pembeli, dan juga antara dunia usaha dengan masyarakat. Pasar mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian modern karena dalam masyarakat modern harga-harga terbentuk di pasar, dan dengan bantuan mekanisme harga-harga di pasar itu pokok masalah ekonomi "what, how, dan for whom" dapat dipecahkan.¹³ Jadi pasar itu tempat untuk bertemunya antara penjual dan pembeli.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa maksud dari judul "Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso" yaitu untuk mendeskripsikan bagaimana proses persaingan harga pada penjualan beras dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif,

¹² Johnson Alvenco, *practical communication skill*, (Jakarta : PT Elex Media Kompotindo, 2014), 235.

¹³ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (yogyakarta: Kanisius, 2004),109.

bukan seperti daftar isi.¹⁴ Untuk mempermudah dalam penyajian dan memahami dari sistem penelitian ini, maka dimuat sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab II : Kajian kepustakaan, dalam bab ini terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori.

Bab III: Metode penelitian, bab ini membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian yang dilakukan, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian yang akan dilakukan.

Bab IV: Berupa penyajian dan analisis data, bab ini berisikan gambar objek penelitian, penyajian data dan pembahasan temuan (analisis data).

Bab V: Penutup yang berisi kesimpulan dan saran. Pada bab ini berfungsi untuk memperoleh gambaran dari hasil penelitian. Dan memberi gambaran tentang penelitian yang diteliti dan memberikan saran-saran kontruksi yang terkait dengan penelitian ini.

¹⁴ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi). Dengan melakukan langkah ini, maka penelitian yang hendak dilakukan akan tersusun dengan baik. Hal ini untuk menghindari terjadinya duplikasi terhadap penelitian ini, maka penulis melakukan pengkajian terhadap karya-karya yang telah ada. Penelitian yang berkaitan dengan persaingan penjualan beras memang bukan yang pertama kali¹⁵

Sebelumnya sudah ada penelitian yang berkaitan dengan hal tersebut, diantara penelitian yang sudah pernah dilakukan adalah :

1. Peneliti dari Dwi Laras Adhiningsih, Universitas Islam Indonesia KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER Yogyakarta tahun 2018 yang berjudul “Analisis Pembentukan Harga Beras Pada Saluran Distribusi Beras”.¹⁶

Pendekatan yang digunakan dalam peneliti ini adalah pendekatan kualitatif, jenis penelitian ini adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data berupa wawancara. Metode pengambilan menggunakan metode analisis struktur (*structure*), perilaku (*conduct*) dan kinerja (*performance*). Hasil

¹⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 45.

¹⁶ Dwi Laras Adhiningsih, “Analisis Pembentukan Harga Beras Pada Saluran Distribusi Beras”, (Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2018). xvii

dari peneliti ini adalah beras merupakan komoditas yang cukup besar dalam perekonomian Indonesia.

Penelitian ini mempunyai perbedaan dengan penelitian saya. Perbedaan pada peneliti ini terletak pada fokus penelitian, yang mana pada penelitian ini lebih fokus pada bagaimana menetapkan harga beras, sedangkan pada penelitian saya, lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

Persamaannya yaitu sama-sama mengkaji tentang harga beras, dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

2. Peneliti dari Ridho Prayogo, Universitas Sriwijaya tahun 2018 yang berjudul “*Analisis Persediaan Beras Tingkat Pedagang di Pasar Inpres Kota Lubuklinggau*”.¹⁷

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, jenis penelitian ini adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data berupa wawancara. Metode pengambilan menggunakan *random sampling*.

Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa sumber pasokan beras lebih banyak berasal dari distributor di luar kota Lubuklinggau dengan rata-rata jumlah pasokan beras sebesar 446, 119 kg/ bulan sedangkan pasokan beras dari luar daerah Lubuklinggau mencapai 39,036 kg/bulan, jenis beras berkualitas yang paling banyak beredar

¹⁷ Ridho Prayogo, “Analisis Persediaan Beras Tingkat Pedagang di Pasar Inpres Kota Lubuklinggau”, (Skripsi, Universitas Sriwijaya, Sumatera Selatan, 2018). ii

selama tahun 2017 adalah beras kualitas premium dengan jumlah beras 1,357,955 kg dan kualitas sedang hingga 74,890 kg/bulan, persiapan rata-rata pasokan beras adalah sebesar 1,557,495 kg/bulan. Faktor yang berpengaruh signifikan terhadap banyaknya penjualan beras adalah kualitas beras. Faktor yang berpengaruh nyata terhadap pasokan beras adalah harga jual beras, dan rotasi atau penjualan beras dari distributor ke pedagang pasar kemudian dijual ke pengecer dan konsumen rata-rata tingkat keuntungan adalah sebesar Rp 18.006.285 perbulan.

Perbedaan pada peneliti ini terletak pada fokus penelitian, yang mana peneliti ini lebih fokus kepada tingkat keuntungan yang diperoleh oleh pedagang beras sedangkan pada penelitian ini, peneliti lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras, dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

3. Peneliti dari Rifqi Naila Baroroh, Universitas Jember tahun 2019 yang berjudul " *Pengendalian Kualitas Proses Produksi Beras Pada UD Sumber Rezeki Sejati Jember*".¹⁸

Pendekatan yang digunakan dalam peneliti ini adalah pendekatan kualitatif, jenis penelitian ini adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode pengambilan menggunakan data sekunder.

¹⁸ Rifqi Naila Baroroh, " *Pengendalian Kualitas Proses Produksi Beras Pada UD Sumber Rezeki Sejati Jember*", (skripsi, Universitas Jember, 2019). ix

Hasil dari peneliti ini adalah menunjukkan bahwa kegiatan pengendalian yang dilakukan berdasarkan transformasi produksi. Perusahaan sebelumnya sudah menetapkan standar produk yang dihasilkan dan pada faktor lain yang ada dalam produksi. Hal tersebut sangat berhubungan dengan kualitas hasil produksi yang nantinya mengarah pada peningkatan kualitas dan hasil produksi perusahaan itu sendiri. Pengendalian yang dilakukan oleh UD Sumber Rejeki sejatinya dimulai dari tahap input, tahap proses, dan tahap output serta tahap *feedback*. Perusahaan sudah bisa meminimalkan penyimpangan dalam proses produksi dan produksi beras yang dilakukan masih stabil dan terus menerus, meskipun standar operasional prosedur perusahaan bukan dalam bentuk tulisan dan tidak semua tenaga kerja mengetahui hal tersebut.

Perbedaan pada peneliti terletak pada pada fokus penelitian, yang mana peneliti ini lebih fokus kepada bagaimana pengendalian kualitas proses produksi beras dalam upaya menjaga kualitas pada UD Sumber Rejeki Sejati sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan lebih fokus kepada persaingan penjualan beras.

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras, dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

4. Peneliti dari Rahmat Wahyu Dwicahyo, Universitas Bandar Lampung tahun 2019 yang berjudul "Analisis Supply Chain Management Produk Beras Analog di Provinsi Lampung."¹⁹

Pendekatan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode pengambilan primer dan sekunder.

Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut yaitu anggota rantai pasokan beras analog terdiri dari anggota primer (produsen dan pengecer) dan anggota sekunder (pemasok bahan baku). Aliran rantai pasok dimulai dari produsen, pedagang pengecer dan yang terakhir ke konsumen. Besaran margin yang didapat oleh pelaku di sepanjang rantai nilai beras analog relatif berimbang.

Perbedaan pada peneliti terletak pada fokus penelitian, yang mana peneliti ini lebih fokus kepada mengidentifikasi rantai pasok pada produk beras analog sedangkan pada peneliti yang akan peneliti lakukan lebih fokus dengan persaingan penjualan.

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras, dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

¹⁹ Rahmat Wahyu Dwicahyo, "Analisis Supply Chain Management Produk Beras Analog di Provinsi Lampung", (Skripsi, Universitas Bandar Lampung, Lampung, 2019).iv

5. Peneliti dari khodijah Nur Hanifa, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta pada tahun 2019 yang berjudul “ *Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Beras Murni organik*”.²⁰

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan jenis penelitiannya adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data berupa observasi,wawancara,angket dan dokumentasi. Metode pengambilan *purposive sampling*.

Hasil dari penelitiannya yaitu menyediakan beras organik dengan strategi kepemimpinan biaya, memenuhi persyaratan administrasi, melakukan ekspansi pasar, membangun fasilitas setelah panen dan menambah peralatan yang menunjang proses produksi, menambah modal, meningkatkan kerjasama dengan gabungan kelompok tani pemasok beras, memperbaiki sistem informasi akuntansi, menambah jumlah karyawan dan melakukan pengembangan produk. Sembilan alternatif strategi tersebut dituangkan pada rancangan kanvas arsitektur strategi dalam bentuk program kegiatan yang akan dilakukan dari tahun 2019-2027.

Perbedaan pada peneliti ini terletak pada fokus penelitian, yang mana peneliti ini lebih fokus kepada strategi pengembangan usaha pada bisnis tersebut beras bagi murni organik sedangkan pada penelitian ini, peneliti lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

²⁰ Kodijah Nur Halifa “ Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Beras Murni Organik”,(Skripsi,Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 2019).xix

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras,dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observaasi,wawancara dan dokumentasi

6. Penelitian dari Ainun Sopya, Universitas Islam Negeri Mataram pada tahun 2018 yang berjudul ”*Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Produk Beras Kita Perspektif Ekonomi Islam.*”²¹

Pendekatan pada peneliti ini adalah pendekatan kualitatif, dan jenis penelitian ini adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitiannya ditinjau dari analisis perspektif ekonomi islam, bulog sudah menerapkan strategi bauran pemasaran sesuai dengan prespektif ekonomi islam dari ketujuh unsur bauran pemasaran. Kecuali pada salah satu unsur yakni *people* yang masih melakukan tindakan keteledoran dalam kemasan produk pemasaran. Sehingga ketika ditinjau dari perspektif ekonomi islam belum atau tidak sesuai dengan prinsip-prinsip pemasaran syariah.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian yang mana peneliti ini lebih fokus kepada bagaimana penerapan strategi bauran pemasaran produk beras dengan perspektif ekonomi islam sedangkan pada peneliti ini lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras,dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observaasi,wawancara dan dokumentasi.

²¹ Ainun Sopiya, “ Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Produk Beras Kita Perspektif Ekonomi Islam”(Skripsi, Universitas Islam Negeri, Mataram, 2018).xii

7. Peneliti dari Babul Zannah, Universitas Jember pada tahun 2019 yang berjudul “ *Analisis Pendapatan Produk Sampingan Beras Organik (Studi Kasus di PT Sirtanio Organik Indonesia Kabupaten Banyuwangi)*.”²²

Pendekatan yang digunakan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, jenis penelitian ini adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data antara lain dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode pengambilan *purposive sampling*

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah pendapatan produk sampingan sereal beras merah organik tahun 2017 pada PT Sirtanio Organik Indonesia sebesar Rp 13.264.400. hal ini menunjukkan bahwa penerimaan (TR) lebih besar dari pada total biaya (TC) sehingga produk sereal beras merah organik menguntungkan, produk sampingan sereal beras merah organik PT Sirtanio Organik Indonesia memiliki nilai efisiensi sebesar 2,35 dan strategi pengembangan produk sampingan sereal beras merah organik PT Sirtanio Organik Indonesia menggunakan strategi S-O (strength dan opportunity)

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian, yang mana pada penelitian ini lebih fokus kepada pendapatan produk sampingan beras organik sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

²² Babul Zannah, “ Analisis Pendapatan Produk Sampingan Beras Organik” , (Skripsi, Universitas Jember, Jember, 2019). vii

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras,dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observaasi, wawancara dan dokumentasi.

8. Peneliti dari Lukman, Universitas Muhammadiyah Makassar pada tahun 2020 yang berjudul “ *Pelaksanaan Al-Bay Beras di Desa Lembang Lohe Kecamatan Tellulimpoe Kabupaten Sinjai Menurut Hukum Islam.*”²³

Pendekatan yang digunakan peneliti ini adalah kualitatif,,jenis peneliti ini adalah deskriptif. Teknik pengumpulan data adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang telah dilakukan adalah pelaksanaan Al-Bay Beras di Desa Lembang Lohe dalam bisnis pertanian telah menerapkan konsep etika bisnis islam yang berdasarkan sifat Nabi Muhammad SAW yaitu Shiddiq,Amanah, Fathanah dan Tabligh.

Perbedaan pada peneliti ini terletak pada fokus penelitian yang mana peneliti ini lebih fokus kepada bagaimana pelaksanaan Al-Bay beras sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras,dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observaasi,wawancara dan dokumentasi.

²³ Lukman, ”Pelaksanaan Al-Bay Beras di Desa Lembang Lohe Kecamatan Tellulimpoe Kabupaten Sinjai Menurut Hukum Islam, (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar, 2020). xi

9. Peneliti dari Rismalia Ritonga, Insitut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan pada tahun 2019 yang berjudul “*Harga Jual Beli Beras Bersubsidi di Desa Aek Goti Kecamatan Silangkiting Kabupaten Batu Selatan Ditinjau Dari Hukum Islam.*”²⁴

Pendekatan yang digunakan kualitatif, jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode pengambilan primer dan sekunder.

Penelitian ini menciptakan hasil yaitu harga beras bersubsidi bagi masyarakat miskin di desa Aek Goti berbeda dengan pedoman umum raskin, tujuan, sasaran dan manfaat beras bersubsidi yang mana harga beras bersubsidi di desa ini lebih tinggi harga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah. Oleh karena itu dengan sistem harga dan timbangan yang sudah tidak lagi seperti peraturan pemerintah maka hak yang didapatkan oleh masyarakat miskin pun berkurang hal semacam ini sangat dilarang atau jual beli seperti ini tidak lah sah menurut islam.

Perbedaan pada peneliti ini terletak pada fokus penelitian, yang mana peneliti ini lebih fokus kepada bagaimana proses harga jual beli beras bersubsidi dibagi masyarakat berpendapatan rendah sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

²⁴ Rismalia Ritonga, “Harga Jual Beli Beras Bersubsidi di Desa Aek Goti Kecamatan Silangkintang Kabupaten Labuhan Batu Selatan Ditinjau Dari Hukum Islam” , (Skripsi Insitut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, Batu Selatan, 2019). xvi

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras, dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

10. Peneliti dari, Yoga Pratama, Universitas Lampung pada tahun 2019 yang berjudul “*Analisis Kebijakan Impor Beras Terhadap Kondisi Panen Petani Di Kabupaten Lampung Tengah.*”²⁵

Pendekatan yang digunakan kualitatif, jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil yang didapatkan dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa kebijakan impor beras dilakukan oleh kementerian perdagangan Republik Indonesia. Penyebab terjadinya impor beras dikarenakan stok beras tidak mencukupi sampai bulan juli 2018 dan pemerintah pusat ingin menstabilkan harga beras yang ada di dalam negeri. Upaya-upaya yang dilakukan oleh pemerintah saat ini dalam melindungi petani seperti membuat regulasi terhadap gabah yang dibuat dalam peraturan daerah nomer 7 tahun 2017 pasal 5 nomor 2 menyatakan bahwa hasil pertanian berupa gabah dilarang untuk didistribusikan ke luar daerah.

Perbedaan pada peneliti ini terletak pada fokus penelitian, yang mana peneliti ini fokus kepada kebijakan impor beras pada saat petani memasuki masa panen sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan lebih fokus pada persaingan penjualan beras.

²⁵ Yoga Pratama, “Analisis Kebijakan Impor Beras Terhadap Kondisi Panen Petani Di Kabupaten Lampung Tengah, (Skripsi Universitas Lampung, 2019). ii

Persamaanya yaitu sama-sama mengkaji tentang beras,dan keduanya menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, pengumpulan data berasal dari observaasi,wawancara dan dokumentasi.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan

| No | Nama Peneliti dan Tahun | Judul Penelitian | Persamaan Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|----|--------------------------------|--|----------------------------------|--|
| 1. | Lukman (2020) | <i>Pelaksanaan Al-Bay Beras di Desa Lembang Lohe Kecamatan Tellulimpoe Kabupaten Sinjai Menurut Hukum Islam</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 2 | Rifqi Naila Baroroh (2019) | <i>Pengendalian Kualitas Proses Produksi Beras pada UD Sumber Rezeki Sejati Jember</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 3 | Rahmat Wahyu Dwicahyono (2019) | <i>Analisis Supply Chain Manajement Produk Beras Analog di Provinsi Lamptung.</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 4 | Khodijah Nur Hanifa (2019) | <i>Strategi Pengembangan UsahaBisnis Beras Murni organik</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 5 | Rismalia Ritonga (2019) | <i>Harga Jual Beli Beras Bersubsidi di Desa Aek Goti Kecamatan Silangkiting Kabupaten Batu Selatan Ditinjau dari Hukum Islam</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |

| No | Nama Peneliti dan Tahun | Judul Penelitian | Persamaan Penelitian | Perbedaan Penelitian |
|----|------------------------------|---|----------------------------------|--|
| 6 | Babul Zannah (2019) | <i>Analisis Pendapatan Produk Sampingan Beras Organik (Studi Kasus di PT Sirtanio Organik Kabupaten Banyuwangi).</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisasi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 7 | Yoga Pratama (2019) | <i>Analisis Kebijakan Impor Beras Terhadap Kondisi Panen Petani Di Kabupaten Lampung Tengah</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisasi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 8 | Dwi Laras Adhiningsih (2018) | <i>Analisis Pembentukan Harga Beras Pada Saluran Distribusi Beras</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisasi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 9 | Ridho Prayogo (2018) | <i>Analisis Persediaan Beras Tingkat Pedagang di Pasar Inpres Kota Lubuklinggu</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisasi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |
| 10 | Ainun Sopya (2018) | <i>Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Produk Beras Kita Perspektif Ekonomi Islam</i> | Sama-sama mengkaji tentang beras | Tahun Penelitian, Lokalisasi Penelitian, Fokus Penelitian, objek Penelitian, metode keabsahan data, dan hasil penelitian |

Sumber: diolah dari penelitian terdahulu

Orisinalitas penelitian diatas, menunjukkan bahwa adanya keunikan yang berbeda antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti saat ini. Dari adanya keunikan inilah yang membuktikan bahwa tidak ada sesuatu yang menjiplak atau plagiat.

Dari semua pemaparan di atas, maka keunikan pokok penelitian ini dengan penelitian lainnya adalah objeknya yang berbeda dan di tempat yang berbeda. Itulah keunikan pokok dari penelitian ini dengan penelitian lainnya.

B. Kajian Teori

Kajian teori adalah, teori-teori yang relevan yang dapat digunakan untuk menjelaskan tentang variabel yang akan diteliti. Teori-teori yang digunakan bukan sekedar pendapat dari pengarang, pendapat penguasa, tetapi teori yang betul-betul telah teruji kebenarannya.²⁶ Adapun teori yang terdapat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Persaingan

a. Pengertian Persaingan

Persaingan dalam ilmu ekonomi adalah dapat diukur dengan pertandingan harga jual produk yang sama antar perusahaan yang bersaing. Suatu perusahaan dapat mempunyai daya saing tinggi bila harganya lebih rendah dari harga produk saingan dan sebaliknya.²⁷

b. Faktor Pendorong Persaingan

- 1) Anggapan atau perasaan bahwa seseorang akan lebih beruntung jika dia tidak bekerja sama dengan orang lain.
- 2) Anggapan atau perasaan bahwa orang lain dapat memperkecil hasil suatu pekerjaan.
- 3) Adanya berbagai motivasi pribadi, seperti untuk mendapatkan status sosial yang lebih tinggi, untuk dihargai oleh orang lain,

²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2002), 305.

²⁷ Sjafrizal, *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: Niaga Swadaya, 2008), 25.

untuk mendapatkan kekuasaan dan untuk mendapatkan nama baik.²⁸

c. Bentuk-Bentuk Persaingan

1) Persaingan yang bersifat pribadi(*rivalry*)

Maksudnya adalah persaingan yang dilakukan sendiri- sendiri untuk menyaingi usaha orang lain.

2) Persaingan yang bersifat Kelompok

Maksudnya adalah persaingan yang dilakukan oleh beberapa orang yang menjadi satu kesatuan kelompok.²⁹

d. Dampak Persaingan

1) Apabila persaingan dilakukan secara jujur, seseorang dapat mengembangkan rasa sosial dalam dirinya. Tidak mungkin seseorang bersaing jika dia tidak mengenal lawannya dengan baik. Selain itu, persaingan juga dapat memperluas pandangan, pengertian serta pengetahuan dan juga perasaan tertarik seseorang.

2) Persaingan akan mendorong orang untuk bekerja keras supaya dapat memberikan keadilan bagi pembangunan masyarakat. Dengan ini individu akan mengalami kemajuan.

3) Selama persaingan dilakukan secara jujur, solidaritas kelompok tidak akan berantakan. Kelompok ini tidak ada perasaan iri terhadap orang yang memenangkan persaingan. Baik pihak yang

²⁸. Sri Pujiastuti Dkk, *Ips Terpadu Untuk Smp dan Mts Kelas VIII Semester 2*, (Jakarta : Erlangga, 2006), 11.

²⁹ Ibid. 11.

menang maupun yang kalah dalam adanya persaingan ini tetap saling menghargai.

- 4) Persaingan juga dapat menyebabkan orang-orang yang kalah dalam persaingan dikesampingkan di dalam masyarakat, baik oleh dirinya sendiri maupun oleh masyarakat. Dampak seperti inilah harus dihindari.³⁰

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan menurut Philip Kotler adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sementara itu Zimmerer menyatakan penjualan sebagai sumber utama aliran kas yang masuk ke dalam perusahaan.³¹

b. Tujuan Penjualan

Untuk memperoleh laba atau keuntungan yang besar dari transaksi penjualan terhadap produk yang dihasilkan.³²

c. Jenis- jenis Penjualan

- 1) *Trade selling* (jual beli) adalah jenis kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh pedagang kepada pembeli grosiran atau pedagang lain yang akan menjual kembali produk tersebut.

³⁰ Sri Pujiastuti Dkk, *Ips Terpadu Untuk Smp dan Mts Kelas VIII Semester 2*, 12.

³¹ Johnson Alvonco, *practical communication skill*, 235.

³² <https://jurnalmanajemen.com/pengertian-penjualan/> diakses pada tanggal 21 agustus 2020 jam 19.16

2) *Technical selling* (penjualan teknis) adalah jenis penjualan ini mencoba untuk melakukan pendekatan persuasif kepada konsumennya. Pedagang berusaha memberikan penjelasan atau tips-tips kepada pelanggan atau konsumen terkait dengan produk yang dijualnya. Pedagang memiliki pekerjaan dalam menganalisa kendala-kendala yang dihadapi konsumen kemudian menjelaskan tentang produk yang dijual akan mampu menjadi penyelesaian masalah dari kendala tersebut.

3) *Missionary selling* (penjualan missionaris) adalah usaha penjualan yang dilakukan oleh penjual untuk meningkatkan volume penjualannya. Pengertian volume penjualan adalah jumlah produk yang berhasil dijual oleh pedagang kepada pembeli. Cara meningkatkan volume penjualan pada missionary selling adalah dengan pedagang mempunyai saluran pemasaran tersendiri yang akan mendistribusikan produk miliknya kepada konsumen.

4) *New business* (bisnis baru) adalah aktivitas dalam menciptakan berbagai *transaksi* baru melalui merubah calon konsumen menjadi pelanggan setia.³³

Jadi penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang menentukan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.

³³ Aditya Halim Perdana Kusuma Putra, dkk, *Manajemen Pemasaran*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 104.

3. Pasar

a. Pengertian Pasar

Pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli disebagai daerah, tempat, wilayah, area yang mengandung kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertentu dan membentuk harga.³⁴

b. Fungsi Pasar

1) Fungsi Distribusi

Pasar berperan sebagai penghubung yang memberikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen melalui transaksi jual beli. Pihak produsen menyalurkan hasil produksinya melalui seseorang atau para pedagang di pasar.

2) Fungsi Pembentukan Harga

Penjual yang melakukan penawaran barang dan pembeli yang melakukan permintaan dari barang yang dibutuhkan, yang melakukan pertemuan melalui transaksi jual beli dengan kesepakatan harga terlebih dahulu, biasanya harga yang dikehendaki penjual lebih tinggi daripada yang diinginkan oleh pembeli, tetapi akhirnya harus ada harga yang disepakati bersama agar transaksi terjadi.

3) Fungsi Promosi

Pasar juga dapat digunakan untuk memperkenalkan produk baru dari produsen kepada calon konsumennya. Dengan

³⁴ M. Fuad, Dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 120.

berbagai media, pasar melakukan promosi agar calon konsumen tertarik dengan barang yang ditawarkannya.³⁵

c. Jenis-Jenis Pasar

1) Menurut Fisiknya

- a) Pasar Konkret (pasar nyata) adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli melakukan transaksi secara langsung. Barang yang diperjualbelikan juga tersedia di pasar. Contohnya seperti pasar sayuran, pasar buah-buahan dan pasar tradisional.
- b) Pasar abstrak (pasar tidak nyata yaitu terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli hanya melalui telepon, internet, berdasarkan contoh barang). Contohnya seperti pemasaran via telepon (telemarket) dan pasar modal.

2) Menurut Waktunya

- a) Pasar harian adalah pasar yang melakukan aktifitasnya berlangsung setiap hari dan sebagian yang diperjualbelikan adalah barang kebutuhan sehari-hari.
- b) Pasar mingguan adalah pasar yang aktivitasnya berlangsung seminggu sekali. Biasanya terdapat di daerah yang belum padat penduduknya dan lokasi pemukiman masyarakat sekitar masih berjauhan.
- c) Pasar bulanan adalah pasar yang aktifitasnya berlangsung sebulan sekali. Biasanya barang yang ditawarkan adalah

³⁵ Mila Saraswati dan Ida Widianingsih, *Be Smart Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Bandung: Grafindo Media Pratama, 2008), 87.

barang yang masih akan dijual kembali seperti agen atau grosir.

d) Pasar tahunan adalah pasar yang aktivitasnya berlangsung setahun sekali misalnya Pasar Raya Jakarta, pasar raya Jakarta ini pameran tahunan terbesar di Indonesia.

3) Menurut barang yang diperjualbelikan

a) Pasar barang konsumsi adalah pasar yang memperjualbelikan barang-barang konsumsi saja yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam sehari-hari.

b) Pasar Sumber daya produksi adalah pasar yang memperjualbelikan faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, tenaga ahli, mesin-mesin dan tanah.³⁶

d. Mekanisme Pasar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Ibnu Taimiyah memiliki sebuah pemahaman yang jelas tentang bagaimana, dalam suatu pasar bebas, harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Beliau mengemukakan. Naik dan turunnya harga tidak selalu diakibatkan oleh perbuatan orang-orang tertentu. Terkadang hal tersebut disebabkan oleh kekurangan produksi atau penurunan impor barang-barang yang diminta. Oleh karena itu, apabila permintaan naik dan penawaran turun, harga-harga naik. Di sisi lain, apabila persediaan barang meningkat dan

³⁶ Mila Saraswati dan Ida Widianingsih, *Be Smart Ilmu Pengetahuan Sosial*, 88.

permintaan terhadapnya menurun, harga pun juga ikut turun. Kelangkaan atau kelimpahan ini bukan disebabkan oleh tindakan orang-orang tertentu. Hal ini dapat disebabkan oleh sesuatu yang tidak mengandung kezaliman. Itulah kemahakuasaan Allah yang telah menciptakan keinginan di hati manusia.³⁷

Mekanisme pasar menurut Suhrawardi K. Lubis adalah dalam perekonomian, pasar berperan penting khususnya dalam sistem ekonomi bebas atau liberal. Pasarlah yang berperan untuk mempertemukan antara produsen (yang memproduksi dan menawarkan barang) dengan konsumen (yang menentukan jumlah dan jenis barang atau komoditas yang dikehendakinya). Konsumen sangat menentukan kedudukan pasar, sebab konsumenlah yang berperan untuk menentukan lalu lintas barang dan jasa.³⁸

Mekanisme pasar dalam islam adalah sesuai konsep ekonomi islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam konsep islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada harga yang disepakati.

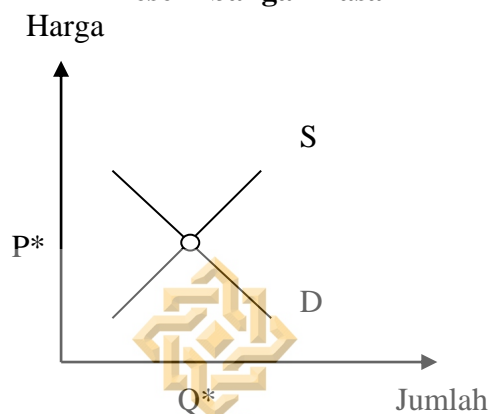
Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya, yaitu keadaan yang mana salah satu pihak merasa senang di atas kesediaan pihak yang lain. Dalam hal harga, para ahli fiqih

³⁷ Adiwarmam Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2014), 364.

³⁸ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 21.

merumuskannya implikasi penting dalam ilmu ekonomi, yaitu keadaan pasar yang kompetitif.³⁹

Gambar 2.1
Keseimbangan Pasar



Penjelasan pada kurva diatas adalah keseimbangan pasar terjadi pada saat perpotongan antara kurva *supply* dan *demand* dalam keadaan rela sama rela. Bila ada yang mengganggu keseimbangan ini, maka pemerintah harus melakukan investasi ke pasar.

e. Struktur Pasar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J.E.M.B.E.R.
Struktur pasar adalah salah satu karakteristik organisasi pasar yang memengaruhi sifat kompetisi dan harga di pasar.⁴⁰

- 1) Pasar persaingan sempurna adalah salah pasar yang ditandai oleh adanya persaingan yang bersifat pribadi *rivalry* diantaranya perusahaan-perusahaan individu yang ada didalamnya. Syarat-syarat pasar persaingan sempurna:

⁴⁰ Siti Nur Fathoni, Juhaya, *pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 134.

a) Terdiri dari banyak penjual, jumlah produsen atau penjual barang tersebut sudah banyak sehingga tidak ada produsen secara individual dapat mempengaruhi harga pasar.

b) Terdiri banyak pembeli, jumlah pembeli barang tersebut sedemikian banyak, sehingga tidak ada seorang pembeli secara individual yang dapat mempengaruhi harga pasar.

Sifat ini menyebabkan perilaku penjual atau pembeli tidak dapat mempengaruhi keadaan pasar. Karena perusahaan tersebut merupakan sebagian kecil dari keseluruhan yang ada di pasar. Seorang penjual atau seorang pembeli disebut sebagai pengikut harga (*price taker*) sehingga harga di pasar bersifat *datum*. Berapapun jumlah barang yang dijual di pasar harganya tetap. Harga pasar ditentukan oleh mekanisme pasar yaitu oleh interaksi antara seluruh penjual dan pembeli yang ada di pasar.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
dan pembeli yang ada di pasar.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

c) Kebebasan untuk membuka dan menutup perusahaan (*free entry dan free exit*) artinya tidak ada hambatan secara legal ataupun bentuk lain secara keuangan atau secara kemampuan teknologi yang menghalangi suatu perusahaan untuk memulai usaha baru menguntungkan, bila dianggap menguntungkan dan menutup usahanya bila dianggap merugikan.

d) Barang yang diperjual belikan bersifat homogen (sama). Dalam hal ini dipengaruhi oleh harga, apabila memilih antara dua barang. Homogen dalam arti bahwa sama dalam segi sehingga menggantikan satu sama lain. Untuk menentukan sama atau tidak maupun homogen atau tidak adalah konsumen. Bukan dilihat spesifikasi teknis saja.⁴¹

e) Penjual dan pembeli mempunyai pengetahuan, yang baik tentang keadaan pasar. Penjual dan pembeli mempunyai pengetahuan yang sempurna keadaan pasar, yaitu mengetahui tingkat harga yang berlaku di pasar dan perubahan-perubahan atas harga tersebut akibat dari kemajuan ilmu dan teknologi ataupun kenaikan pendapatan masyarakat.

f) Mobilitas sumber-sumber ekonomi yang cukup sempurna maksudnya bahwa faktor-faktor produksi dapat dipindahkan ke lain tempat tanpa adanya hambatan apapun. Pada pasar tenaga kerja terdapat tingkat upah yang dihadapi saingannya lebih rendah maka tenaga kerja tersebut dapat ditransfer ke perusahaannya.⁴²

Ciri-ciri pasar persaingan sempurna yakni sebagai berikut:

a) Perusahaan adalah pengambilan harga. Pengambilan harga atau *price taker* berarti suatu perusahaan yang ada di dalam

⁴¹ Sonny Sumarsono, *Ekonomi Mikro teori dan Soal Latihan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 198.

⁴² Sonny Sumarsono, *Ekonomi Mikro teori dan Soal Latihan*, 199.

pasar tidak dapat menentukan bahkan mengubah harga pasar. Apa pun tindakan perusahaan dalam pasar, ia tidak akan menimbulkan perubahan harga pasar yang berlaku. Harga barang di pasar ditentukan oleh interaksi antara keseluruhan produsen dengan keseluruhan pembeli. Seorang produsen adalah peranannya terlalu kecil di dalam pasar sehingga tidak dapat mempengaruhi penentuan harga atau tingkat produksi di pasar. Peranannya yang sangat kecil tersebut disebabkan oleh jumlah produksi yang diciptakan seorang produsen merupakan sebagian kecil saja dari keseluruhan jumlah barang yang dihasilkan dan diperjualbelikan.

b) Setiap perusahaan mudah ke luar masuk sekiranya perusahaan mengalami kerugian, dan ingin meninggalkan industri tersebut. Langkah ini dapat dengan mudah untuk dilakukan. Sebaliknya apabila ada produsen yang ingin melakukan kegiatan yang diinginkannya. Produsen tersebut dapat dengan mudah melakukan kegiatan yang diinginkannya.

c) Menghasilkan barang serupa yang dihasilkan berbagai perusahaan tidak mudah untuk dibeda-bedakan. Barang yang dihasilkan sangat sama atau serupa. Tidak terdapat

perbedaan yang nyata di antara barang yang dihasilkan perusahaan dengan produksi perusahaan lainnya.

- d) Terdapat banyak perusahaan, sifat inilah yang menyebabkan perusahaan tidak mempunyai kekuasaan untuk mengubah harga. Sifat ini meliputi dua aspek yaitu, jumlah perusahaan sangat banyak dan masing-masing perusahaan tersebut relatif kecil apabila dibandingkan dengan keseluruhan jumlah perusahaan di dalam pasar. Sebagai akibatnya produksi setiap perusahaan adalah sangat sedikit kalau dibandingkan dengan jumlah produksi dalam industri tersebut. Sifat ini menyebabkan apapun yang dilakukan perusahaan, seperti menaikkan atau menurunkan harga dan menaikkan atau menurunkan produksi. Hal ini tidak mempengaruhi harga yang berlaku dalam pasar atau industri tersebut.


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

- e) Pembeli mempunyai pengetahuan sempurna Mengenai Pasar. Dalam persaingan sempurna, pembeli sangat banyak. Namun demikian masing-masing pembeli tersebut mempunyai pengetahuan yang sempurna mengenai keadaan di pasar, yaitu mereka mengetahui tingkat harga yang berlaku dan perubahan-perubahan yang terjadi pada harga tersebut. Akibat para produsen tidak dapat menjual

barangnya dengan harga yang lebih tinggindari yang berlaku di pasar.⁴³

- 2) Pasar persaingan Monopoli adalah suatu bentuk pasar di mana hanya terdapat satu perusahaan saja. Perusahaan ini menghasilkan barang yang tidak mempunyai barang pengganti yang sangat dekat.⁴⁴

Ciri-Ciri Pasar Persaingan Monopoli

- 
- a) Pasar monopoli adalah Industri Satu Perusahaan. Maksudnya yaitu hanya ada satu saja perusahaan dalam industri tersebut.
- b) Dan tidak mempunyai barang pengganti yang Mirip. Maksudnya barang yang dihasilkan perusahaan tidak monopoli tidak dapat digantikan oleh barang lain yang ada di dalam pasar.
- c) Tidak terdapat kemungkinan untuk masuk ke dalam Industri. Maksudnya sifat ini merupakan sebab utama yang menimbulkan perusahaan yang mempunyai kekuasaan monopoli.
- d) Bisa mempengaruhi penentuan harga. Karena hal itu perusahaan monopoli merupakan satu - satunya penjual di dalam pasar, maka penentuan harga dapat dikuasainya.

⁴³ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2016), 232.

⁴⁴ Ibid. 266.

Oleh sebab itu, perusahaan monopoli dipandang sebagai penentu harga atau price setter.

e) Promosi iklan kurang diperlukan. Hal tersebut karena perusahaan monopoli adalah satu-satunya perusahaan di dalam industri, ia tidak perlu mempromosikan barangnya dengan menggunakan iklan.⁴⁵

3) Pasar persaingan oligopoli adalah keadaan pasar yang hanya ada beberapa produsen (misalnya antara 2-10) perusahaan yang menguasai pasar baik secara sendiri-sendiri maupun secara diam-diam.⁴⁶

Ciri-Ciri Pasar Persaingan Oligopoli:

a) Menghasilkan barang standar ataupun barang berbeda corak.

b) Kekuasaan menentukan harga adakalanya lemah dan adakalanya sangat tangguh.

c) Pada umumnya perusahaan oligopoli perlu melakukan upaya promosi secara iklan.⁴⁷

4) Pasar persaingan monopolistik adalah suatu bentuk interaksi antara permintaan dengan penawaran ketika terdapat beberapa penjual yang menawarkan barang yang serupa tapi tidak sama, karena masing-masing memiliki ciri khas tersendiri.⁴⁸

⁴⁵ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, 267.

⁴⁶ Boediono, *Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: Anggota IKAPI, 2015), 137.

⁴⁷ Sadono, OP. Cit., 315.

⁴⁸ Imamul Arifin, *Membuka Cakrawala Ekonomi*, (Jakarta: CD Image dan Tempo, 2009), 58.

Ciri-ciri pasar persaingan monopolistik:

- a) Terdapat banyak penjual, walaupun tidak sebanyak pada persaingan sempurna, maksudnya pasar persaingan monopolistik ini tidak ada satu produsenpun yang memiliki skala produksi yang lebih besar dari produsen lainnya.
- b) Barang yang diperjualbelikan terdiferensiasi (memiliki perbedaan corak), maksudnya hal ini yang membedakan pasar persaingan monopolistik dengan pasar persaingan sempurna, ketika barang yang dihasilkan oleh satu produsen dapat dibedakan dengan produsen lainnya. Meskipun jenis barang yang dihasilkan sama, biasanya tetap dapat bedakan dari kemasan atau kualitasnya.
- c) Adanya kemampuan penjual untuk memengaruhi harga, maksudnya pada pasar persaingan monopolistik ini produsen memiliki kemampuan memengaruhi harga walaupun tidak sekuat pada pasar monopoli.
- d) Penjual mudah keluar masuk pasar, maksudnya perusahaan yang lain mudah keluar masuk pasar dengan syarat memiliki kemampuan untuk menciptakan produk dengan corak yang berbeda dan lebih menarik dari pada produk sebelumnya.
- e) Terdapat kegiatan promosi, maksudnya dapat mempengaruhi citra masyarakat terhadap produk yang

dihasilkan oleh perusahaan, karena pada pasar persaingan monopolistik ini harga bukanlah satu-satunya faktor yang bisa mempengaruhi konsumen.⁴⁹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴⁹ Imamul Arifin, *Membuka Cakrawala Ekonomi*, 59.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan.⁵⁰

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan (*Field Research*) dapat juga disebut sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.⁵¹ Karena penelitian ini lebih menitik beratkan kepada hasil pengumpulan data dari informan yang telah ditentukan.⁵² Dalam hal ini peneliti meneliti langsung kelapangan untuk mengamati dan menggali informasi dari berbagai sumber terkait.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks) dan unit analisis.⁵³

Penelitian ini akan dilakukan di Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso. Adapun alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut di karenakan toko beras di Kecamatan Wringin saling berdekatan antara toko

⁵⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2016), 6.

⁵¹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 135.

⁵² Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Press*, 46.

⁵³ *Ibid.*, 46.

satu dengan toko lainnya dan toko tersebut telah ada beberapa tahun yang lalu. Maka dari itu fenomena ini menjadi menarik untuk diteliti sehingga dapat menjadi percontohan terkait persaingan penjualan beras.

C. Subjek Penelitian

Untuk mendukung data yang peneliti perlukan, maka dalam penelitian ini pencarian dan pengumpulan data diperoleh dari informan dengan menggunakan teknik *purposive* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁵⁴ Maksudnya adalah peneliti hanya memilih informan dengan kriteria tertentu dari orang yang paling tahu terhadap fenomena disertai alasan mengambil informan tersebut.

Dalam penelitian ini yang menjadi informan utama adalah pemilik toko beras itu sendiri. Pertimbangan peneliti menjadikan sebagai informan utama karena beliau peneliti anggap paling mengetahui secara mendetail mengenai seluk beluk harga beras.

Selain itu, data dalam penelitian ini juga diperoleh dari beberapa informan pendukung lainnya, yang peneliti anggap memiliki kapasitas untuk memberikan informasi terkait dengan penelitian ini. Adapun Informan yang ada di dalam penelitian antara lain:

1. Bapak Rayyan selaku pemilik Toko Riska
2. Ibu Eva selaku pemilik toko Andalan
3. Bapak Lutfi dan Ibu Tutik selaku karyawan Toko Andalan

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2008), 219.

4. Bapak Muarif dan Evi Lusia Ningsih selaku pemilik Toko Sumber Rezeki
5. Bapak Tohari dan Ibu Kartini selaku pemilik Toko Clara
6. Febriantika dan Dani selaku karyawan Toko Clara

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik yang paling strategi dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan data yang akan digunakan, misalnya observasi partisipatif, wawancara terstruktur, dan dokumentasi.⁵⁵ Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Ada beberapa metode dalam proses pengumpulan data yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam pengertian yang sederhana, observasi meliputi kegiatan pencatatan pola perilaku orang, objek dan kejadian-kejadian dalam suatu cara sistematis untuk mendapatkan informasi tentang fenomena-fenomena yang diminati. Teknik yang digunakan dalam observasi ini adalah observasi partisipatif yakni peneliti datang ke tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.⁵⁶

Dengan menggunakan teknik observasi ini, peneliti mendapatkan data tentang:

⁵⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

⁵⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 227.

- a. Tempat informan penjual beras
- b. Macam-macam beras yang dijual

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan orang yang diwawancarai memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁵⁷

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpulan data diperoleh dengan menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara teknik ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpulan data mencatatnya. Serta pengumpulan data dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data. Supaya pewawancara mempunyai ketrampilan yang sama, maka diperlukan training kepada calon pewawancara.⁵⁸ Dengan menggunakan teknik wawancara ini, peneliti mendapatkan data tentang:

- a. Harga beras saat ini
- b. Alasan mengapa harga beras bisa naik turun

⁵⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 186.

⁵⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, 130.

- c. Struktur pasar
- d. Model persaingan penjualan beras

3. Dokumentasi

Tidak kalah penting dari metode-metode lain adalah metode dokumentasi, yaitu mencari data-data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda, dan sebagainya tentang hal-hal yang berkaitan dengan persaingan penjualan beras.

Adapun yang dikumpulkan dengan cara metode ini adalah :

- a. Faktor penyebab perbedaan harga beras dari masing-masing toko
- b. Struktur pasar
- c. Model persaingan penjualan beras

Teknik dokumentasi ini digunakan oleh peneliti untuk melengkapi data yang diperoleh dari observasi dan wawancara, dengan cara mempelajari dan menganalisa berbagai dokumen agar data yang diperoleh valid dan dapat dipertanggung jawabkan.

E. Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian ini ialah analisis deskriptif kualitatif. Analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah lengkap. Aktifitas dalam analisi data yaitu: reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.⁵⁹ Adapun langkah-langkah peneliti dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, 246.

1. Reduksi data

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

2. Penyajian data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dengan teks yang bersifat naratif, dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan reduksi dan penyajian data, maka langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dari data-data yang sudah disajikan. Jadi, demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

Peneliti juga berusaha untuk menggambarkan bagaimana struktur pasar pada penjualan beras dan model persaingan penjualan beras serta implikasi tentang model persaingan penjualan beras. Maka dari itu, data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi akan

⁶⁰ Ibid., 247.

digambarkan dalam bentuk kata-kata dan kalimat, bukan dalam bentuk angka-angka statistik atau prosentase seperti penelitian kuantitatif.

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat penting dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Keabsahan data pada penelitian yang peneliti lakukan adalah triangulasi. Triangulasi adalah teknik data pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Adapun teknik triangulasi yang digunakan yaitu teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁶¹ Hal ini dapat di capai dengan jalan diantaranya:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi
3. Membandingkan yang telah dikatakan dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu
4. Membandingkan keadaan dan presepektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.
5. Peneliti membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁶²

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, 274.

⁶² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 331.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dimaksud yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan dari terdiri dari tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian. Berikut penjelasannya:

1. Tahap pra-lapangan

- a. Menyusun rencana penelitian
- b. Memilih objek penelitian
- c. Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditentukan.
- d. Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian mengajukan judul dengan telah dilengkapi dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.
- e. Meninjau kajian pustaka. Peneliti mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.
- f. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
- g. Mengurus perizinan penelitian.
- h. Mempersiapkan penelitian lapangan.

2. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, peneliti akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan cara

observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan persaingan penjualan beras Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul setelah melalui beberapa tahapan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Pasar Desa Wringin

Bondowoso terbagi menjadi 23 wilayah kecamatan yang salah satunya adalah Kecamatan Wringin. Kecamatan Wringin memiliki luas sebesar 627,568 Ha serta terdiri dari 13 Desa. Selain itu Desa Wringin memiliki letak yang strategis dilintasi jalan Provinsi. Sebagai desa terluas di Kecamatan Wringin, populasi Desa Wringin kurang lebih menyentuh angka 7.444 penduduk. Penduduk merupakan faktor penting dalam suatu Wilayah. Untuk itu didalam proses pembangunan penduduk merupakan modal dasar bagi pengembangan suatu bangsa. Oleh karena itu tingkat perkembangan penduduk dinilai sangat penting untuk mengetahui dan menentukan langkah pembangunan. Desa Wringin mengalami peningkatan jumlah penduduk setiap tahunnya hal ini diketahui dari angka penduduk Desa Wringin yang terus meningkat. Dari kemajemukan tersebut dapat diketahui menurut data kependudukan Desa Wringin sebanyak 7.444 jiwa dari 6.987 jiwa penduduk.⁶³

Pasar Wringin berdiri sejak 1970an tidak terdapat sejarah yang bisa memastikan tahunnya. Pasar Wringin merupakan salah satu pasar tradisional yang sangat potensial, karena letaknya yang sangat strategis yakni di tengah dua Desa yaitu Desa Wringin dan Desa Jatitamban. Pasar

⁶³ Sofyan, *wawancara*. Bondowoso, 15 Maret 2023.

Wringin telah mengalami banyak perubahan dari segi bangunan, pasar ini telah memiliki banyak kios atau los tempat berjualan, dulu para pedagang hanya menggunakan terpal untuk menggelar dagangannya. Pasar Wringin merupakan pasar yang memiliki jumlah pedagang paling banyak dibandingkan dengan pasar tradisional lainnya. Untuk kegiatan operasinya pasar ini hanya beroperasi setiap hari, dimulai pukul 05.00 sampai dengan pukul 15.00 WIB. Pasar Wringin merupakan sebuah usaha dalam meningkatkan perekonomian masyarakat seperti menjual kebutuhan sehari-hari, bahan-bahan makanan seperti ikan, sayur-sayuran, telur, daging, pakaian, sendal, sabun, elektronik, kue-kue, barang perabotan dan barang-barang lainnya.⁶⁴

2. Lokasi dan Tata Letak Pasar Desa Wringin

Lokasi pasar Desa Wringin terletak di Jalan Raya Wringin, Kecamatan Wringin, Kabupaten Bondowoso, Provinsi Jawa Timur. Lokasi pasar wringin cukup strategis karena sangat dekat dengan pemukiman penduduk. Lokasi pasar Wringin berada di jalan pantura sehingga memberikan keuntungan dari segi pemasaran karena lokasi yang mudah diakses.⁶⁵

3. Visi dan Misi Pasar Desa Wringin

Visi:

Membangun Semangat Persaudaraan, Gotong Royong Dan Akhlak

Mulia Guna Mewujudkan Desa Langkap Yang Luar Biasa

⁶⁴ Sofyan, *wawancara*. Bondowoso, 15 Maret 2023.

⁶⁵ Sofyan, *wawancara*. Bondowoso, 15 Maret 2023.

Misi:

- a. Menyelenggarakan Pemerintah Desa Yang Bersih Demokratis Dan Terbebas Dari Korupsi, Kolusi Dan Nepotisme Serta Bentuk-bentuk Penyelewengan Lainnya.
- b. Mengembangkan Perekonomian Masyarakat Melalui Pemanfaatan Potensi Dana
- c. Meningkatkan Mutu Kesejahteraan Masyarakat Untuk Mencapai Taraf Kehidupan Yang Lebih Baik Dan Berpendidikan

4. Struktur Organisasi Pasar Desa Wringin

Struktur organisasi dinilai sangat penting karena untuk pemberian tempat atau sebagai kerangka agar orang mendapat tempat dan fungsi masing-masing untuk bekerja dan melaksanakan tugasnya sebagai tujuan pokok yang telah digariskan oleh pimpinan suatu organisasi sehingga tanpa struktur organisasi yang baik maka akan tujuan organisasi sulit untuk dicapai. Struktur organisasi merupakan suatu alat untuk mencapai suatu tujuan. Struktur organisasi yang baik akan membantu berhasilnya pencapaian tujuan perusahaan dan berdasarkan alasan ini maka penyusunan struktur organisasi adalah sangatlah penting.⁶⁶ Adapun struktur organisasi pasar Desa Wringin sebagai berikut:

⁶⁶ Rafi'i, *wawancara*. Bondowoso, 15 Maret 2023.

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Pasar Desa Wringin

| No | Pemegang Jabatan | Jabatan |
|----|------------------|--------------------------|
| 1 | Rafi'i | Kepala Pasar Wringin |
| 2 | Paeng | Juru Tarik Pasar Wringin |
| 3 | Fausi | Keamanan Pasar Wringin |
| 4 | Sail | Kebersihan Pasar Wringin |

Sumber: Diolah dari Pasar Desa Wringin

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Struktur Pasar pada Penjualan Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Pasar merupakan tempat terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli. Penjual bertugas untuk melakukan penawaran barang sedangkan pembeli bertugas untuk melakukan permintaan barang. Selain itu, pasar juga memiliki berbagai macam bentuk struktur yang dapat mempengaruhi sifat kompetisi atau persaingan harga.

Berdasarkan pengamatan peneliti saat dilapangan, struktur pasar pada persaingan harga di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso tergolong kedalam pasar persaingan sempurna. Sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Muarif, saat wawancara beliau menyatakan:

“Persaingan harga disini ditentukan oleh masing-masing pribadi pemilik Toko Sembako, disamping itu kami tetap mengadakan komunikasi agar tidak ada perbedaan agar harga pasar tetap stabil. Selain itu harga juga sangat dipengaruhi atau bisa ditentukan oleh pembeli karena disini kami masih pasar tradisonal jadi kadangkala ada pembeli yang masih melakukan proses tawar menawar”.⁶⁷

“Barang yang kami jual juga sejenis dan tidak hanya berfokus pada satu jenis sembako, melainkan semua jenis sembako bahkan sayurpun kami jual ditoko kami. Sama seperti toko yang lain,

⁶⁷ Muarif, *wawancara*. Bondowoso 2 Mei 2023.

dalam menentukan patokan harga kami selalu berkoordinasi tapi hasil keputusan akhir dari harga tetap sangat dipengaruhi oleh proses tawar menawar anatar kami dan pembeli”.⁶⁸

Kemudian hal tersebut diperkuat oleh Tohari, saat wawancara beliau menyatakan:

“Menurut saya untuk persaingan harga ini sudah dilakukan secara sehat, sama seperti yang lain kami tidak lepas komunikasi. Harga kulak sama rata dari pabrik, tapi untuk harga jual kami juga memberi harga yang sama. Namun yang menjadi perbedaan adalah ketika transaksi dengan pembeli atau pelanggan, masing-masing Toko Sembako memiliki hak untuk memberikan harga sesuai dengan kesepkatan konsumen, misalnya ada pelanggan yang sudah menjadi pelanggan tetap dan melakukan pembelian secara banyak, maka harga akan kami kurangi dari umunya, misalkan saja harga beras Rp. 12.000 ketika melakukan pembelian ecer, maka jika melakukan pembelian beras diatas 50kg akan kami beri harga grosir dengan cara mengurangi harga beras sebesar 300 sampai 500 rupiah perkg.”⁶⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa struktur pasar pada persaingan harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso tergolong kedalam struktur pasar pesaing sempurna. Hal tersebut dikarenakan barang dijual sama atau serupa, kekuatan harga tidak dipengaruhi oleh perusahaan melainkan dipengaruhi oleh kekuatan permintaan dan penawaran, terdapat banyak penjual dan pembeli, dan para pemilik Toko Sembako tidak terikat secara legal atau bisa memutuskan untuk membuka atau menutup usaha sesuai dengan keputusan pribadi.

⁶⁸ Febriantika, *wawancara*. Bondowoso 2 Mei 2023.

⁶⁹ Tohari, *wawancara*. Bondowoso 2 Mei 2023.

2. Model Persaingan Penjualan Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Perdagangan merupakan suatu proses tukar menukar barang yang didasarkan atas kehendak atau suka rela dari masing-masing pihak. Pada setiap perdagangan yang terjadi di suatu tempat, pasti akan ada suatu persaingan baik persaingan antara harga produk atau kualitas produk itu sendiri. Sama halnya dengan persaingan yang terjadi di pasar wringin Kabupaten Bondowoso, persaingan yang terjadi begitu ketat namun tetap dilaksanakan secara berkelompok.

Model persaingan yang berlangsung di pasar wringin Kabupaten Bondowoso bersifat kelompok, dalam menentukan harga pasar dilakukan secara bersama-sama. Sebagaimana dijelaskan oleh Muarif selaku pemilik Toko Sumber Rezeki, saat wawancara beliau menyatakan:

“Toko milik saya sudah berdiri atau dibuka sejak tahun 2012, hampir 11 tahun berjalan. Saya belajar menjual beras sejak harga beras kisaran 9000 rupiah. Kalau masalah pesaingan harga, kami bersaing secara sehat. Misalkan ketika ada kenaikan harga maka kami akan melakukan komunikasi agar kenaikan yang dilakukan sama dan tidak ada yang menjual dengan harga dibawah pasar atau diatasnya”.⁷⁰

Selanjutnya ditambahkan oleh Riska selaku pemilik Toko Rayyan, saat wawancara beliau menyatakan:

“Toko milik kami berdiri sejak Tahun 2010, mulai dari awal buka sampai sekarang tidak pernah terjadi persaingan harga yang tidak sehat. Kami selalu rukun, biasanya kita selalu rembuk bersama atau saling memastikan misal ada kenaikan harga beras. Ini bertujuan

⁷⁰ Muarif, *wawancara*, Bondowoso 2 Mei 2023.

untuk meminimalisir terjadinya konflik antar toko satu dan yang lainnya”.⁷¹

Kemudian hal tersebut diperkuat oleh Eva selaku pemilik Toko Andalan, saat wawancara beliau menyatakan:

“Sejak tahun 2015 awal saya membuka Toko, dalam menentukan harga kami memang selalu komunikasi dengan Toko yang lain. Selain menjaga hubungan agar tetap terjalin dengan baik, kami juga berusaha menjaga harga pasar agar tetap stabil”.⁷²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa proses persaingan harga beras yang terjadi di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso berlangsung secara sehat, bersifat kelompok karena dalam menentukan harga para pedagang atau penjual beras melakukan koordinasi atau komunikasi sehingga harga beras di pasar tetap stabil dan tetap bersaing secara sehat.

Selain itu para pedagang beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso memiliki beberapa model penjualan yang dilakukan untuk menarik para pelanggan. Ada dua jenis model persaingan yang digunakan oleh masing-masing toko sembako, lebih lanjut dijelaskan oleh Eva, saat wawancara beliau menyatakan:

“Untuk model penjualan di toko kami masih terbilang sederhana, pelanggan akan dipersilahkan untuk membeli barang kami secara eceran atau grosir. Kami belum memiliki pelanggan tetap yang banyak jadi bebas mau ecer ataupun grosir”.⁷³

Kemudian hal senada juga disampaikan oleh Evi Lusiana Ningsih, saat wawancara beliau menyatakan:

⁷¹ Riska, wawancara, Bondowoso 2 Mei 2023.

⁷² Eva, wawancara, Bondowoso 2 Mei 2023.

⁷³ Eva, wawancara, Bondowoso 2 Mei 2023.

“Sama dengan toko sebelah, kami juga menyediakan berbagai macam sembako khususnya beras. Kami menjual langsung kepada pelanggan baik pelanggan yang akan membeli dengan cara ecer ataupun dengan harga grosir”.⁷⁴

Selanjutnya hal tersebut diperkuat oleh Riska, saat wawancara beliau menyatakan:

“Setiap hari transaksi jual beli yang berlangsung masih sama seperti toko pada umumnya, bisa dikatakan toko kami menjadi tangan ketiga dari pabrik. Beras kami dikirim dari distributor jadi kami langsung menjual beras kepada pelanggan secara bebas baik ecer maupun grosir”.⁷⁵

Hal tersebut sangat jauh berbeda dengan yang disampaikan oleh Tohari, saat wawancara beliau menyatakan:

“Kalau Toko milik kami berbeda dengan yang lainnya, kami langsung menjadi Agen atau distributor dari pabrik secara langsung. Jadi untuk menjual beras kami sudah memiliki pelanggan tetap dan tidak mengecer melainkan hanya khusus untuk grosir. Biasanya beras datang seminggu sekali, sehari itu juga beras langsung habis. Tapi tetap meskipun lokasi saya berdekatan dengan toko sembako yang lain, harga tetap stabil dan persaingan tetap berjalan secara sehat”.⁷⁶

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa proses persaingan arga beras berlangsung secara sehat. Model persaingan yang terjadi di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso hanya dua model yakni *Trade Selling* dimana para pedagang sembako menjual barangnya secara bebas kepada pelanggan dari semua kalangan baik secara ecer maupun grosir, sedangkan ada satu toko yang menerapkan model penjualan secara *Missionary Selling* atau penjualan yang dilakukan secara langsung kepada pelanggan tetap bukan kepada pelanggan bebas.

⁷⁴ Evilusia Ningsih, wawancara, Bondowoso 2 Mei 2023.

⁷⁵ Riska, wawancara, Bondowoso 2 Mei 2023.

⁷⁶ Kartini, wawancara, Bondowoso 2 Mei 2023.

3. Implikasi Model Persaingan Penjualan Beras pada Harga Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

Dalam setiap persaingan pasti akan ada sebuah dampak atau implikasi yang akan terjadi, sama halnya seperti implikasi yang terjadi dalam model persaingan penjualan pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso, persaingan yang terjadi memberikan dampak positif terhadap kemajuan bersama. Sebagaimana dijelaskan oleh Lutfi, saat wawancara beliau menyatakan:

“Sudah lama saya menjadi karyawan di Toko Sembako Andalan, tapi sejauh ini antara Toko satu dengan yang lainnya bersaing secara sehat dan jujur bahkan kami semua sangat dekat seperti keluarga, tidak ada yang bersaing secara curang”.⁷⁷

Kemudian ditambahkan oleh Eva selaku pemilik Toko Andalan, saat wawancara beliau menyatakan:

“Kalau masalah persaingan harga, kami tidak pernah ribut dan tidak pernah ada konflik. Kami semua sadar bahwa Rezeki sudah diatur oleh Allah, kami juga mempunyai prinsip bahwa berdagang itu tidak hanya berorientasi pada keuntungan dunia saja tapi masih ada kehidupan yang lain yaitu kekal yaitu akhirat. Maka dari itu, mulai dari awal membuka toko sampai saat ini hingga 8 tahun berjalan kami tidak pernah melakukan persaingan secara curang”.⁷⁸

Kemudian hal tersebut diperkuat oleh Kartini, saat wawancara beliau menyatakan:

“Bahkan dengan adanya persaingan harga, kami semakin semangat dalam berjualan. Tidak hanya semangat secara lahir tapi kami juga mempunyai semangat secara rohani atau mendekatkan diri kepada Allah. Kami percaya bahwa Rezeki sudah diatur dan takar sedemikian rupa tugas kami hanya berdoa dan berusaha, bahkan terkadang saya menjual harga berbeda dengan yang toko lain

⁷⁷ Lutfi, wawancara. Bondowoso 2 Mei 2023.

⁷⁸ Eva, wawancara. Bondowoso 2 Mei 2023.

karena saya salah satu distributor tangan pertama dari pabrik akan tetapi hal tersebut tidak menimbulkan masalah atau konflik karena di toko saya khusus untuk orang yang belanja grosir untuk ecer biasanya baru ke toko yang lain. Jadi secara tidak langsung dengan adanya perbedaan ini kami tetap memiliki pelanggan dan rezeki masing-masing”.⁷⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dampak atau implikasi persaingan harga pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso memberikan dampak yang positif. Setiap pemilik Toko memiliki kesadaran penuh bahwa Rezeki sudah diatur dan tertakar. Bahkan dampak dari adanya persaingan harga ini meningkatkan semangat spiritual yang tinggi anatar sesama pedagang dan solidaritas anatar pedagang semakin terjalin.

C. Pembahasan Temuan

1. Struktur Pasar pada Penjualan Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti tentang struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso tergolong dalam pasar persaingan sempurna, hal ini dikarenakan barang yang dijual bersifat homogen atau sama, terdapat banyak penjual dan pembeli, dan harga sangat dipengaruhi oleh kekuatan permintaan dan penawaran serta para pedagang tidak memiliki keterikan secara legal dengan hukum atau bebas membuka dan menutup usaha miliknya.

⁷⁹ Kartini, *wawancara*. Bondowoso 2 Mei 2023.

Hal tersebut sesuai dengan yang disampaikan oleh Sadono Sukirno dalam bukunya yang berjudul “Mikro Ekonomi Teori Pengantar” bahwa pasar persaingan sempurna memiliki beberapa karakteristik yakni terdiri dari banyak penjual, terdapat banyak pembeli, kebebasan untuk membuka atau menutup usaha, barang yang diperjualbelikan bersifat homogen dan kekuatan harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan.⁸⁰

2. Model Persaingan Penjualan Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti tentang model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso dalam aktivitasnya persaingan terjadi secara pribadi akan tetapi tetap berjalan sesuai dengan kesepakatan dan komunikasi antara pedagang.

Hal tersebut sesuai dengan penjelasan Sri Pudjiastuti Dkk, dalam bukunya yang berjudul “IPS Terpadu Untuk SMP dan Mts Kelas VIII semester 2”, bahwa model persaingan memiliki dua macam salah satunya persaingan secara pribadi yaitu insiatif untuk melakukan persaingan harga yang dilakukan secara pribadi.⁸¹

Kemudian model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso, sebagaimana dijelaskan oleh Adytia Halim Perdana Kusuma Putra dkk dalam bukunya yang berjudul “Manajemen

⁸⁰ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, 232.

⁸¹ Sri Pudjiastuti Dkk, *IPS Terpadu Untuk SMP dan Mts Kelas VIII semester 2*, 12.

Pemasaran” bahwa model persaingan penjualan ada 4 model yakni, 1. *Trade Selling*, 2, *Tehcnical Selling*, 3. *Misssionarry Selling*, 4. *New Bussines*.⁸²

Berdasarkan pengamatan dan hasil wawanacara yang dilakukan oleh peneliti, model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso hanya menggunakan dua model yaitu, *pertama*, *Trade Selling* pada model ini mayoritas para pedagang menjual barang dagangannya secara bebas dengan cara ecer maupun grosir. Pelanggan atau pembeli memiliki hak penuh atau bebas memilih akan melakukan pembelian secara ecer atau grosir untuk dijual kembali. *Kedua*, *Missionarry Selling* pada tahap ini ada salah satu toko yang menjual barang dagangannya dengan sistem pelanggan tetap. Dalam artian, ketika barang datang maka semua barang sudah memiliki pembeli pasti atau biasa disebut sebagai agen sembako. Jadi tidak mengecer melainkan sudah memiliki pelanggan tetap.

3. Implikasi Model Persaingan Penjualan Beras pada Harga Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti tentang implikasi model persaingan penjualan pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso ini berjalan dengan sangat unik dan baik. Dimana para pedagang melakukan persaingan secara sehat, jujur, bahkan untuk menentukan harga awal pada setia dagangannya akan diputuskan secara

⁸² Adytia Halim Perdana Kusuma Putra dkk, *Manajemen Pemasaran*, 104.

pribadi namun tetap melakukan koordinasi dan komunikasi antara pedagang yang satu dengan yang lainnya. Hal tersebut terlihat saat ada perubahan harga baik naik atau turun maka masing-masing pedagang akan saling memberi kabar atau komunikasi berapa harga yang akan dipatok di pasar. Adanya persaingan juga menambah semangat spiritualitas para pedagang dan mereka pasrah secara penuh kepada Allah karena percaya bahwa Rezeki sudah diatur oleh Allah.

Hal tersebut sesuai dengan yang dijelaskan oleh Sri Pudjiastuti Dkk, dalam bukunya yang berjudul “IPS Terpadu Untuk SMP dan Mts Kelas VIII semester 2”, bahwa persaingan yang dilakukan secara jujur dan sehat akan mengembangkan rasa sosial yang tinggi dalam masing-masing pribadi. Solidaritas kelompok semakin meningkat serta persaingan juga memperluas perdagangan, saling menghargai dan membangkitkan semangat berjuang bersama.⁸³

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁸³ Sri Pudjiastuti Dkk, *IPS Terpadu Untuk SMP dan Mts Kelas VIII semester 2*, 12.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data-data yang dijelaskan di atas, maka untuk memberi pemahaman yang lebih singkat, tepat, dan terarah, peneliti memaparkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur Pasar pada Penjualan Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso tergolong dalam pasar persaingan sempurna, hal ini dikarenakan barang yang dijual bersifat homogen atau sama, terdapat banyak penjual dan pembeli, dan harga sangat dipegaruhi oleh kekuatan permintaan dan penawaran serta para pedagang tidak memiliki keterikan secara legal dengan hukum atau bebas membuka dan menutup usaha miliknya.

2. Model Persaingan Penjualan BERAS di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso hanya menggunakan dua model yaitu, *pertama*, *Trade Selling* pada model ini mayoritas para pedagang menjual barang daganganya secara bebas dengan cara ecer maupun grosir. Pelanggan atau pembeli memiliki hak penuh atau bebas memilih akan melakukan pembelian secara ecer atau grosir untuk dijual kembali. *Kedua*,

Missionary Selling pada tahap ini ada salah satu toko yang menjual barang dagangannya dengan sistem pelanggan tetap. Dalam artian, ketika barang datang maka semua barang sudah memiliki pembeli pasti atau biasa disebut sebagai agen sembako. Jadi tidak mengecer melainkan sudah memiliki pelanggan tetap.

3. Implikasi Model Persaingan Penjualan Beras pada Harga Beras di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Implikasi model persaingan penjualan pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso ini berjalan dengan sangat unik dan baik. Dimana para pedagang melakukan persaingan secara sehat, jujur, bahkan untuk menentukan harga awal pada setiap dagangannya akan diputuskan secara pribadi namun tetap melakukan koordinasi dan komunikasi antara pedagang yang satu dengan yang lainnya. Hal tersebut terlihat saat ada perubahan harga baik naik atau turun maka masing-masing pedagang akan saling memberi kabar atau komunikasi berupa harga yang akan dipatok di pasar. Adanya persaingan juga menambah semangat spiritualitas para pedagang dan mereka pasrah secara penuh kepada Allah karena percaya bahwa Rezeki sudah diatur oleh Allah.

B. Saran

1. Untuk peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian yang cakupannya lebih luas bukan hanya sebatas pasar persaingan sempurna melainkan jenis pasar yang lain sebagai perbandingan.

2. Untuk pengusaha Toko Sembako di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso hendaknya meningkatkan pengetahuan bahwa model persaingan itu banyak dan harus mengikuti perkembangan zaman agar usaha lebih berkembang secara cepat.
3. Untuk para pengusaha Toko Sembako di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso hendaknya mempertahankan solidaritas dan rasa persaudaran yang cukup tinggi agar tetap terjalin dengan baik dan terus semangat dalam bersaing mencari nafkah secara sehat dan jujur.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiningsih, Dwi Laras. 2018. *“Analisis Pembentukan Harga Beras Pada Saluran Distribusi Beras”*. Skripsi: Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Alvanco, Johnson. 2014. *Practical communication skill*. Jakarta: PT Elex Media Komputido.
- Arifin, Imamul. 2009. *Membuka Cakrawala Ekonomi*. Jakarta: CD Image dan Tempo.
- Azwar, Karim Adiwarmarman. 2014. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Baroroh Rifqi Naila. 2019. *“Pengendalian Kualitas Proses Produksi Beras Pada UD Sumber Rezeki Sejati Jember”*. Skripsi: Universitas Jember.
- Boediono. 2015. *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Anggota IKAPI.
- Dwicahyo Rahmat Wahyu. 2019. *“Analisis Supply Chain Manajemen Produk Beras Analog di Provinsi Lampung”*. Skripsi: Universitas Bandar Lampung.
- Echdar, Saban dan Maryadi. 2019. *Etika Bisnis dan Kewirausahaan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Fuad, M Dkk. 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gilarso, T. 2004. *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*. Yogyakarta: Kanisius.
- Halifa Kodijah Nur. 2019. *“Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Beras Murni Organik”*. Skripsi: Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- J Moleong, Lexy. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- K. Lubis, Suhrawardi. 2000. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Lukman. 2020. *“Pelaksanaan Al-Bay Beras di Desa Lembang Lohe Kecamatan Tellulimpoe Kabupaten Sinjai Menurut Hukum Islam”*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Nur, Fathoni Siti. 2014. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Pujiastuti Y, Sri Dkk. 2006. *IPS Terpadu Untuk SMP dan MTS Kelas VIII Semester 2*. Jakarta: Erlangga.

- Pratama, Yoga. 2019. *“Analisis Kebijakan Impor Beras Terhadap Kondisi Panen Petani Di Kabupaten Lampung Tengah”*. Skripsi: Universitas Lampung.
- Prayogo Ridho. 2018. *“Analisis Persediaan Beras Tingkat Pedagang di Pasar Inpres Kota Lubuklinggu”*. Skripsi: Universitas Sriwijaya.
- Rismalia, Ritonga. 2019. *“Harga Jual Beli Beras Bersubsidi di Desa Aek Goti Kecamatan Silangkintang Kabupaten Labuhan Batu Selatan Ditinjau Dari Hukum Islam”*. Skripsi: Insitut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, Batu Selatan.
- Saraswati, Mila dan Widianingsih Ida. 2008. *Be Smart Ilmu Pengetahuan Sosial*, Bandung: Grafindo Media Pratama.
- Sinomora, Bilsom. 2003. *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sjafrizal. 2008. *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Niaga Swadaya.
- Sopiya, Ainun. 2018. *“Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Produk Beras Kita Perspektif Ekonomi Islam”*. Skripsi: Universitas Islam Negeri, Mataram.
- Sugiyono. 2002. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALFABETA.
- Sukirno, Sadono. 2016. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Sumarsono, Sonny. 2007. *Ekonomi Mikro teori dan Soal Latihan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tim penyusun. 2019. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Prees.
- Untari, Dhian Tyas. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Purwokerto: CV Persada Redaksi.
- Wijaya, dkk. 2017. *Hukum Bisnis Propeti di Indonesia*. Jakarta: PT Grasindo.
- Zannah Babul. 2019. *“Analisis Pendapatan Produk Sampingan Beras Organik”*. Skripsi :Universitas Jember.

MATRIK PENELITIAN

| JUDUL | VARIABEL | SUB VARIABEL | INDIKATOR | SUMBER DATA | METODE PENELITIAN | FOKUS KAJIAN |
|--|---------------|---------------|---|--|--|---|
| Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar wringin Kabupaten Bondowoso | 1. Persaingan | a. Persaingan | a. Pengertian Persaingan b. Faktor Pendorong Persaingan c. Bentuk-bentuk Persaingan d. Dampak Persaingan | Informan: a. Pemilik toko beras b. Karyawan toko beras c. Pembeli langganan | 1. Pendekatan penelitian: a. Kualitatif deskriptif 2. Jenis penelitian: a. <i>Field Research</i> 3. Teknik pengambilan sampel: <i>purposive sampling</i> 4. Metode pengumpulan data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Teknik analisis data: a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penyimpulan dan verifikasi 6. Keabsahan data: Triangulasi sumber 7. Tahap-tahap penelitian: a. Tahap pra lapangan b. Tahap Pelaksanaan penelitian c. Tahap Penyelesaian | 1. Bagaimana struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso? 2. Bagaimana model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso? 3. Bagaimana implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso? |
| | 2. Penjualan | b. Penjualan | a. Pengertian Penjualan b. Tujuan Penjualan c. Jenis-jenis Penjualan | Kepustakaan: a. Buku-buku b. Jurnal c. Artikel d. DLL | | |
| | 3. Pasar | c. Pasar | a. Pengertian Pasar b. Mekanisme Pasar c. Struktur Pasar | | | |

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Lokasi Penelitian:

Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

| No | Hari/Tanggal | Jenis Kegiatan | TTD |
|----|--------------------------|--|-----|
| 1 | Jum'at, 24 februari 2023 | Menyerahkan surat izin penelitian ke pihak pengurus pasar Wringin Kabupaten Bondowoso | |
| 2 | Jumat, 24 februari 2023 | Konfirmasi mengenai surat izin penelitian skripsi ke pihak pengurus pasar Wringin Kabupaten Bondowoso | |
| 2 | Rabu, 15 Maret 2023 | Wawancara dengan Bapak Sofyan dan Rafii selaku pengurus pasar mengenai sejarah berdirinya pasar Wringin dan struktur organisasi | |
| 3 | Senin, 02 Mei 2023 | Wawancara dengan Bapak Muarif, evi lusia ningsih, dan B.riko selaku penjual beras dipasar Wringin mengenai struktur atau jenis pasar dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso | |
| 4 | Senin, 02 Mei 2023 | Wawancara dengan Tohari, Kartini, Febriantika, Dani selaku pemilik toko dan karyawan mengenai model persaingan penjualan beras dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso | |
| 5 | Senin, 02 Mei 2023 | Wawancara dengan Riska, Eva, lutvi dan Tutik mengenai bagaimana implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso | |

Bondowoso, 3 Mei 2023

Mengetahui:

Kepala Desa Wringin Kabupaten Bondowoso



M. Sofyan, S. H

SURAT IZIN PENELITIAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

Nomor : B-1059 /Un.22/7.a/PP.00.9/02/2023
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

23 Februari 2023

Kepada Yth.

Kepala Desa Wringin Kecamatan Wringin, Kabupaten Bondowoso

Jl. Wringin Tengah-KAbupaten Bondowoso

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Hasyim
NIM : E20182304
Semester : X (Sepuluh)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso"

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

J E M B E R



a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

SURAT SELESAI PENELITIAN

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : M. Sofyan, S. H

Alama : Desa Wringin Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso

Jabatan : Kepala Desa Wringin

Menerangkan bahwa

Nama : Hasyim

Nim : E20182304

Institut : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Alamat : Desa Sumber Malang Kecamatan Wringin Kabupaten Bondowoso

Telah menyelesaikan penelitian di Desa kami dengan judul **“ANALISIS PERSAINGAN PENJUALAN BERAS DI PASAR WRINGIN KABUPATEN BONDOWOSO”** Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat di pergunakan sebagai mana mestinya

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Bondowoso, 03 Mei 2023



M. Sofyan, S. H

PEDOMAN WAWANCARA

a. Bagaimana Struktur Pasar Pada Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

- a. Bagaimana struktur pasar pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso? Apakah tergolong kedalam pasar monopolistik, pasar persaingan sempurna, pasar persaingan tidak sempurna, atau pasar oligopoli?

b. Bagaimana Bagaimana Model Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

- b. Bagaimana model persaingan penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso? Apakah bersifat pribadi atau bersifat kelompok?
- c. Bagaimana penerapan sistem penjualan dengan model *trade selling* pada penjualan beras di pasar Wringin Kabupaten Bondowoso?
- d. Bagaimana penerapan sistem penjualan dengan model *missionary selling* pada penjualan beras dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

c. Bagaimana implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso?

- a. Bagaimana implikasi model persaingan penjualan beras pada harga beras dipasar Wringin Kabupaten Bondowoso? Apakah membawa dampak negatif atau positif?

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hasyim
NIM : E20182304
Prodi : Ekonomi Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq
Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul “ANALISIS PERSAINGAN PENJUALAN BERAS DI PASAR WRINGIN KABUPATEN BONDOWOSO” adalah benar-benar hasil penelitian dan karya sendiri, kecuali pada bagian yang di rujuk sumbernya.

Demikian Surat ini pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 13 April 2023
Saya yang menyatakan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Hasyim
NIM. E20182304

DOKUMENTASI



Wawancara dengan pemilik toko bapak Tohari



Wawancara dengan bapak kades dan ketua pasar



Wawancara dengan pemilik toko ibu Riska



Wawancara dengan febriantika



Wawancara dengan pemilik toko ibuk eva



Suasana jual beli dipasar



Pasar wringin



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-41.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/06/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Hasyim
NIM : E20182304
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Persaingan Penjualan Beras Di Pasar Wringin Kabupaten Bondowoso

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 13 Juni 2023

An. Dekan

Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Syahrul Mulyadi





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Hasyim
NIM : E20182304
Semester : X (Sepuluh)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Dosen Pembimbing

[Handwritten Signature]
Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM
NIP. 197107272002121003

Jember, 07 Juni 2023
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,

[Handwritten Signature]
M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 197608122008011015

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BIOADATA PENULIS



A. DATA PRIBADI

Nama Lengkap : HASYIM
Tempat Tanggal Lahir : BONDOWOSO, 29 DESEMBER 1998
NIM : E20182304
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat Asal : Dusun Krajan, RT/RW.002/001, Desa. Sumbermalang, Kecamatan. Wringin, Kabupaten. Bondowoso

No. Telp : 081359498822

Email : hasyim.yog@gmail.com

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN Sumber Malang : 2005-2011
2. SMP Negeri 1 Wringin : 2011-2014
3. MAN 1 Situbondo : 2014-2017
4. Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember : 2018-2023

C. ORGANISASI

1. Kader PMII UIN Khas Jember
2. Kader IKMPB