

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT
PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG
JERUK DI PASAR SEMBORO**

SKRIPSI



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
Oleh:
DEVA AARYA NURMANSYAH PUTRA
214105030064

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOVEMBER 2025**

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG JERUK DI PASAR SEMBORO

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar sarjana Akuntansi (S. Akun)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Proram Studi Akuntansi Syariah



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**
Oleh:
Deva Arya Nurmansyah Putra
NIM: 214105030064

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOVEMBER 2025**

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT
PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG
JERUK DI PASAR SEMBORO

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar sarjana Akuntansi (S. Akun)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusun Ekonomi Islam
Proram Studi Akuntansi Syariah



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


Dr. Nur Ika Mauliyah S.E., M.Ak
NIP. 198803012018012001

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT
PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG
JERUK DI PASAR SEMBORO

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar sarjana Akuntansi (S. Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Hari: Selasa

Tanggal: 09 Desember 2025

Tim Pengaji:

Ketua

Sekertaris

Prof. Dr. Hj. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.S

Dr. Nur Hidayat, S.E., M.M

NIP. 197509052005012003

NIP. 197905052023211015

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Anggota:

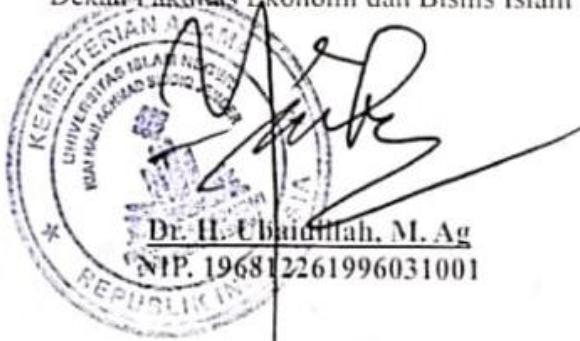
1. Dr. Moh. Haris Balady, S.E., M.M

2. Dr. Nur Ika Mauliyah S.E., M.Ak

J E M B E R ()
()

Menyetujui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



MOTTO

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا
تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَّحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.¹



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

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahan, (Bogor, Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Quran, 2007)

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji dan syukur kehadirat Allah Swt dan atas dukungan dan doa orang-orang tercinta akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia penulis sampaikan rasa Syukur dan terima kasih kepada:

1. Cinta pertama dan panutanku, Ayah Trimanto dan pintu surgaku Ibu Siti Nurhasanah. Terima kasih atas segala pengorbanan dan tulus kasih yang diberikan. Beliau memang tidak sempat merasakan Pendidikan bangku perkuliahan, namun mereka mampu senantiasa memberikan yang terbaik, tak kenal lelah mendoakan serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai meraih gelar sarjana. Semoga Ayah dan Ibu diberikan kesehatan dan bahagia selalu
2. Keluarga besarku yang saya sayangi. Kakak-kakakku, Nenek tercinta dan yang lain-lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas doa yang selalu dipanjatkan untuk penulis dan semoga kelak saya bisa membahagiakan kalian.
3. Kepada sahabat-sahabat saya terima kasih atas segala motivasi, dukungan, pengalaman, waktu dan ilmu yang dijalani bersama selama perkuliahan.
4. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, baik langsung maupun tidak langsung yang telah membantu dalam penulisan ini.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

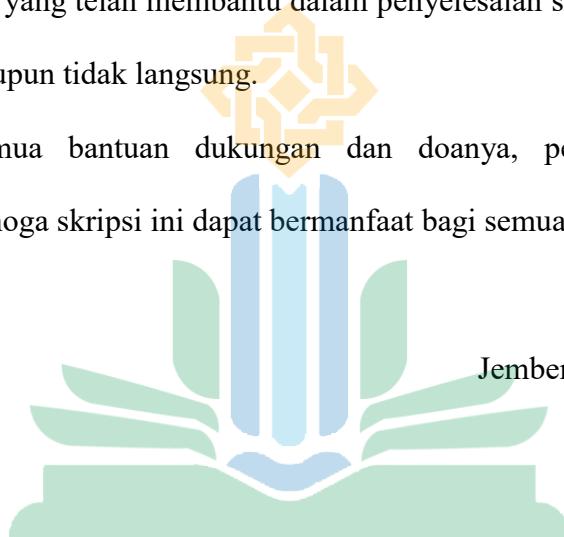
Dengan mengucapkan Syukur alhamdulillah, penulis panjatkan puja dan puji Syukur atas kehadirat Allah SWT, atas Rahmat dan karunia-Nya sehingga penulisan skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW sebagai tauladan kami yang telah menebarkan risalah kebenaran dimuka bumi ini.

Skripsi ini berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah Pada Pedagang Jeruk Di Pasar Semboro ”, sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari menemukan banyak kesulitan dan halangan, namun atas Ridha Allah SWT dan dukungan dari semua pihak, skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M., Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember.
3. Dr. H. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.E.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

4. Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak. selaku Koordinasi Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember serta dosen pembimbing yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dr. Sofiah, M.E selaku Dosen Pembimbing Akademik (DPA) Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember.
6. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Atas semua bantuan dukungan dan doanya, penulis mengucapkan terimakasih. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.



Jember, 17 November 2025

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

Penulis

ABSTRAK

Deva Arya Nurmansyah Putra, Nur Ika Mauliyah, 2025: Analisis Penentuan Harga Jual Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah Pada Pedagang Jeruk Di Pasar Semboro.

Kata Kunci: Harga Jual, Pedagang Jeruk, Pasar Semboro, Perspektif Islam, Ibnu Taimiyah.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena penetapan harga jual yang sederhana dan cenderung berorientasi pada keuntungan maksimal di kalangan pedagang jeruk di Pasar Semboro, Kabupaten Jember, yang merupakan sentra penghasil jeruk siam terbesar. Praktik di lapangan seringkali menunjukkan adanya ketidakseimbangan, permainan harga saat musim panen atau kelangkaan, dan ketidakjujuran dalam menyampaikan kondisi barang, yang mengindikasikan adanya kesenjangan antara praktik pedagang dengan prinsip etika ekonomi Islam. Dalam ajaran Islam, berdagang sangat ditekankan dengan prinsip utama kejujuran (*shiddiq*), dapat dipercaya (*amanah*), dan menghindari praktik curang atau eksploratif seperti *ihtikar* (penimbunan/manipulasi harga), selaras dengan pandangan Ibnu Taimiyah yang menekankan peran pasar yang adil dan campur tangan otoritas jika terjadi distorsi harga yang tidak wajar.

Tujuan penelitian ini adalah (1) Menganalisis praktik penentuan harga jual yang diterapkan oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro, dan (2) Menguji kesesuaian praktik penentuan harga jual tersebut dengan prinsip-prinsip penetapan harga menurut perspektif Islam, khususnya pandangan Ibnu Taimiyah mengenai keadilan pasar.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Lokasi Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Semboro Desa Semboro Kecamatan Semboro Kabupaten Jember. Penelitian ini didasarkan pada teori dan pemikiran Ibnu Taimiyah yang digunakan sebagai pendekatan utama dalam analisis penelitian.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa: 1. Penentuan Harga Jual yang dilakukan Pedagang Jeruk di Pasar Semboro, berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, dapat ditarik beberapa kesimpulan terkait penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro bahwa para pedagang eceran jeruk menetapkan harga jual dengan menghitungkan harga modal, biaya operasional, kualitas jeruk, serta kondisi pasar. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang mampu menjalankan manajemen usaha yang efektif meski tanpa perhitungan akuntansi formal. 2. Kesesuaian Penetapan Harga Dalam Prinsip Ibnu Taimiyah, Berdasarkan hasil di atas, dapat disimpulkan bahwa pedagang jeruk di Pasar Semboro secara umum telah menerapkan nilai-nilai etika Islam dalam praktik perdagangan mereka, terutama dalam aspek kejujuran, keadilan, dan keseimbangan antara hak penjual dan pembeli.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian	11
E. Definisi Istilah.....	12
F. Sistematika Pembahasan	14
BAB II KAJIAN PUSTAKA	16
A. Penelitian Terdahulu.....	16
B. Kajian Teori.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	48
B. Lokasi Penelitian.....	49

C. Subyek Penelitian.....	49
D. Teknik Pengumpulan Data	50
E. Analisa Data	52
F. Keabsahan Data.....	55
G. Tahap-Tahap Penelitian	58
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	60
A. Gambaran Objek Penelitian	60
B. Penyajian Data dan Analisis.....	65
C. Pembahasan Temuan	101
BAB V PENUTUP.....	113
A. Kesimpulan	113
B. Saran.....	114
DAFTAR PUSTAKA.....	115

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RAHMAH ACHMAD SIDDIQ**

J E M B E R

1. Matriks Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Pedoman Wawancara
4. Surat Izin Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian
6. Jurnal Kegiatan
7. Dokumentasi Penelitian
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Surat Keterangan Selesai Bimbingan
10. Biodata Penulis

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produksi Buah-Buahan di Kabupaten Jember	6
Tabel 1.2 Data Daerah Sentra Penghasil Jeruk di Kab. Jember	7
Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	25



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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi saat ini semakin mengarah pada persaingan ketat khususnya untuk produk perusahaan sejenis. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), pertumbuhan ekonomi Indonesia pada Triwulan II tahun 2024 tercatat sebesar 5,17%. Menunjukkan stabilitas ekonomi dalam tantangan global. Namun disisi lain, persaingan antar pelaku usaha semakin ketat, terutama disektor perdagangan dan pertanian. Oleh karena itu, keadaan ini akan mengakibatkan perusahaan setiap kali harus selalu mengikuti perubahan, baik dalam bidang politik, ekonomi, sosial dan budaya. Selain itu, perusahaan harus mengikuti pola perilaku pesaing dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat dalam perebutan pangsa pasar. Setiap perusahaan ingin berhasil dalam menjalankan bisnisnya. Mereka dituntut untuk memiliki suatu keunikan yang dapat memikat konsumen dalam rangka mempertahankan atau merebut pangsa pasar yang ada.

Hal ini menuntut pelaku ekonomi untuk lebih peka, kritis dan reaktif terhadap perubahan, baik perubahan secara mikro maupun global. Langkah yang dapat ditempuh oleh pelaku ekonomi dalam mengatasi perkembangan dunia usaha ini adalah menciptakan dan mempertahankan konsumen. Keberhasilan suatu perusahaan, dapat dilihat dari loyalitas pelanggannya dalam membeli produk di perusahaan tersebut. Semakin banyak konsumen

yang merasa puas dengan barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan, maka volume penjualan di perusahaan tersebut pun bakal meningkat.² Pada mulanya transaksi di pasar dilakukan dengan tukar menukar barang yang dimiliki dengan barang yang dikehendaki. Misalnya, antara petani, peternak, dan nelayan terjadi pertukaran hasil produksi mereka masing masing.³ Untuk merangsang keinginan membeli konsumen, produsen harus menentukan Harga Jual (HJ) yang wajar untuk produk mereka. Penetapan yang harga jual yang tepat menguntungkan bagi kontinuitas suatu perusahaan, karena harga jual merupakan salah satu unsur penting yang terkait dalam pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Harga jual merupakan pengaruh eksternal dari suatu produk dan merupakan rangsangan langsung yang dapat didatangi oleh konsumen. Harga jual (*selling price*) adalah harga jual yang meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi, ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan. Keputusan penetapan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba yang diharapkan dengan meminimalkan biaya yang dikeluarkan. Secara internal, pengeluaran biaya yang lebih rendah atas suatu produk yang dihasilkan mempengaruhi harga jual yang optimal, juga mempengaruhi keuntungan yang diharapkan.⁴

² Iis Nurlela, Rini Agustin Eka Yanti, Firman Aryansyah, "Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan", *Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan*, No 3 Vol 2 2021

³ Nur Ika Mauliyah, Eni Aslitchatul Kirom, "Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur di Blitar)", *Jurnal Ecoment Global*, Vol.3 No.1 2018

⁴ Dedi Firmansyah, Hari Mulyadi, Dwinanto Priyo Suseptyo, "Penentuan Harga Jual: Harga Laba Produksi dan Ekspektasi Laba", *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen*, No 9 Vol 2 2023

Manusia diciptakan oleh Allah swt untuk melakukan interaksi dengan makhluk lainnya, dalam hal ini manusia sebagai makhluk sosial tidak lepas dari ketergantungan dan saling berhubungan dengan makhluk lain dalam menjalani kehidupannya. Manusia adalah Makhluk Allah swt, karena sebagai makhluk hidup tidak bisa hidup dan berdiri sendiri tanpa bantuan orang lain, maka dari itu terjadilah antara penjual dan pembeli yang sesuai dengan syariat Islam. Berdagang merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Bahkan Rasulullah, telah menyatakan bahwa sembilan dari sepuluh pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang. Oleh sebab itu pelaku jual beli sangat dituntun berlaku jujur terhadap barang yang dijualnya, baik itu keadaan barang, harga dan lainnya. Selain berlaku jujur didalam transaksi jual beli pelaku juga harus dapat dipercaya, seperti menyediakan barang yang sesuai dengan tuntutan pemesan, tidak ingkar dengan perjanjian yang telah disepakati keduah belah pihak dan sebagainya, kerana siapa yang berlaku jujur dan dapat dipercaya didalam berdagang, maka nanti disurga ditempatkan sejajar dengan para nabi, Shiddiqin dan Syuhada.

Dalam Islam perdagangan harus dilakukan secara baik, dan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah, dalam Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang tidak jujur, merugikan orang lain, harus menerapkan keadilan dan kejujuran dalam setiap kegiatan ekonomi.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sholikul Hadi menunjukkan bahwa adanya perbedaan antara teori syariah dengan teori konvensional baik dalam konteks prinsip maupun tujuan tidak berarti akan menghilangkan

eksistensi harga dalam dunia manusia. Sebagaimana juga tidak dimaksudkan untuk meniadakan teori harga dalam ilmu akuntansi. Dalam pandangan Islam, harga diakui sebagai hasil interaksi antara permintaan dan penawaran yang sah serta adil, selama tidak terjadi praktik curang seperti penipuan, monopoli, atau penimbunan (*ihtikar*). Demikian pula, perbedaan pendekatan tersebut bukanlah untuk meniadakan keberadaan teori harga dalam ilmu akuntansi. Sebaliknya, teori harga dalam akuntansi tetap relevan dan digunakan sebagai alat untuk membantu perusahaan menetapkan harga jual yang wajar, mengukur profitabilitas, dan menyusun perencanaan keuangan. Dalam konteks syariah, teori harga dalam akuntansi dituntut untuk selaras dengan nilai-nilai etika Islam seperti kejujuran, keadilan, dan transparansi. Oleh karena itu, meskipun terdapat perbedaan pandangan filosofis, konsep harga tetap menjadi elemen penting dalam analisis ekonomi, baik dalam kerangka syariah maupun konvensional. Perbedaan tersebut justru memperkaya pendekatan dalam memahami dan mengelola harga secara lebih komprehensif dan beretika.⁵

Pasar tradisional merupakan salah satu fasilitas pebelanjaan yang selama ini telah hadir di tengah masyarakat. Pasar dijadikan tolak ukur sebagai stabilitas harga untuk dijadikan salah satu patokan mengukur turun naiknya suatu harga barang, serta penentu kebijakan oleh pemerintah.⁶ Selain berperan untuk kemajuan suatu negara dan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, pasar tradisional juga dapat menjadi ladang pencaharian

⁵ Sholikul Hadi, "Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif Akuntansi Syariah" *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan, & Bisnis Syariah*, Vol.1 No.2 2019

⁶ Moh Ichsan Hanafi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Pakaian di Pasar Maron Kabupaten Probolinggo" (Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang, 2021)

masyarakat kecil untuk keberlangsungan hidupnya. Di tengah kesulitan masyarakat untuk mencari pekerjaan yang tentunya banyak persyaratan atau kriteria yang harus dipenuhi seperti pendidikan terakhir, usia dan sebagainya, akan tetapi tidak semua orang dapat memenuhi kriteria tersebut dengan segala keterbatasan yang dimiliki. Hadirnya pasar tradisional cukup membantu masyarakat dari yang pendidikannya rendah dan tidak ada batas usia untuk bekerja dipasar untuk berjualan. Hal tersebut sangat membantu masyarakat untuk keberlangsungan hidupnya terutama para pedagang kecil.

Sebagai seorang pedagang yang pekerjaan sehari-harinya adalah menjual jeruk di daerah sekitar pasar, keadaan lingkungan dan alam juga dapat mempengaruhi perolehan pendapatannya. Pada musim panas para pedagang bisa saja memperoleh keuntungan maksimal karena dapat menjajakan dagangan yang dimilikinya mulai dari pagi hingga malam hari, namun berbeda jika pada musim hujan para pedagang memiliki keterbatasan ruang sebab selain hujan yang turun tidak menentu para pembeli pun banyak yang tidak tertarik untuk singga membeli. Hal ini lah yang menyebabkan para pedagang melakukan berbagai cara agar dagangannya bisa habis terjual salah satunya dengan tidak mengatakan secara jujur kondisi buah yang dijual. Ini dapat mempengaruhi jumlah pendapatan pedagang dikarenakan orang yang telah singgah membeli dan merasa apa yang di sampaikan pedagang jeruk tersebut tidak sesuai dengan kondisi buah yang dibeli memilih untuk tidak lagi membeli di pedagang tersebut.

Indonesia dikenal sebagai negara agraris karena kaya akan sumber daya alam dan letak geografis yang strategis. Mayoritas penduduk Indonesia bekerja di sektor pertanian.⁷ Kabupaten Jember merupakan daerah yang dikenal sebagai sentra penghasil jeruk siam terbesar se Provinsi Jawa Timur. Komoditas jeruk siam merupakan salah satu komoditas unggulan bagi Kabupaten Jember selain komoditas lainnya seperti kopi, tembakau, padi, dan lain-lain. Komoditas jeruk siam merupakan komoditas buah-buahan musiman yang memiliki peminat dipasar luas baik dalam maupun luar negeri.

Berikut data produksi buah-buahan tahunan di Kabupaten Jember (Kuintal) 2020-2023

Tabel 1.1

Data Produksi Buah-Buahan di Kabupaten Jember

Buah-Buahan	2020	2021	2022	2023
Jeruk	2.221.147	1.713.223	1.164.735	1.667.777
Durian	60.693	37.005	116.746	225.491
Pisang	1.847.151	919.650	755.687	1.724.191
Mangga	142.280	106.109	105.108	157.764
Pepaya	950.565	260.498	347.240	1.305.916

Sumber: Badan Pusat Statistik

Berdasarkan data tabel diatas menunjukkan bahwa produksi Jeruk di Kabupaten Jember, dapat disimpulkan bahwa buah jeruk merupakan produksi

⁷ Mutmainah, Sofiatul Hikmah, Fatimatus Zahro, Robi Hendra, Penerapan Psak 69 dalam Akuntansi Aset Biologis pada Tanaman Tebu: Studi Kasus PT SGN PG Semboro, *Jurnal Penelitian Nusantara*, Vol 1 No 3 2025

tertinggi dibandingkan jenis buah lainnya. Komoditas ini tersebar luas di hampir seluruh kecamatan dan menjadi andalan utama dalam sektor pertanian buah di daerah ini. Disusul oleh pisang, pepaya, mangga, dan durian, yang juga menunjukkan potensi produksi yang cukup besar. Keberagaman jenis buah yang dihasilkan mencerminkan potensi agroklimat yang mendukung peluang pengembangan agribisnis dan peluang pengembangan agribisnis yang menjanjikan di Kabupaten Jember.

Berikut data daerah sentra penghasil jeruk di Kabupaten Jember pada tahun 2021-2023

Tabel 1.2

Data Daerah Sentra Penghasil Jeruk di Kab. Jember

KECAMATAN	2021	2022	2023
SEMBORO	19.919 ton	-	39.893 ton
JOMBANG	9.894 ton	-	43.1662 ton
UMBULSARI	19.848 ton	-	24.225 ton
SUMBERBARU	11.211 ton	-	9.370 ton

Sumber: Badan Pusat Statistik 2023

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa Kecamatan Semboro merupakan daerah dengan rata-rata terbesar sebagai penghasil jeruk siam di Kabupaten Jember dalam periode tahun 2021-2023. Buah jeruk merupakan buah-buahan yang paling banyak digemari oleh masyarakat kita. Oleh karena itu tidaklah mengehrankan, jika perkembangan tanaman jeruk mengalami berubahan populasi yang cukup tajam. Potensi jeruk di Kecamatan Semboro saat ini jumlah lahan jeruk milik petani mencapai 350 hektar dan per hektar

potensi yang dihasilkan sekitar 35ton pertahun. Ciri khas jeruk Semboro adalah rasa manis dan segar sehingga mampu memanjakan penggemar dan peminat buah jeruk hingga dapat mempuat lidah penikmat ketagihan. Beberapa daerah luar Jember pun, ikut mengakui kualitas jeruk Semboro yang manis dan segar. Salah petani yang membudidayakan jeruk Semboro adalah petani jeruk di Desa Semboro dan sekitarnya.

Produksi jeruk siam di Kecamatan Semboro setiap tahunnya terus mengalami peningkatan. Kecamatan Semboro merupakan kecamatan dengan rata-rata terbesar dalam produksi jeruk siam di Kabupaten Jember. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kecamatan Semboro merupakan daerah sentra unggulan dalam produksi jeruk siam. Masyarakat luas mengenal jeruk siam dari Kecamatan Semboro dengan sebutan “Jeruk Semboro”. Jeruk siam semboro terkenal dikalangan masyarakat dengan cita rasa manis.⁸

Pasar Semboro, yang terletak di wilayah Kabupaten Jember, merupakan salah satu pasar tradisional yang menjadi pusat aktivitas ekonomi masyarakat setempat. Di antara beragam komoditas yang diperjualbelikan, jeruk menjadi salah satu buah yang banyak diminati, baik oleh konsumen langsung maupun oleh pedagang eceran. Pedagang jeruk di pasar ini umumnya memperoleh barang dari petani sekitar atau dari distributor besar, lalu menjualnya kembali dengan harga yang disesuaikan dengan kualitas dan kondisi pasar. Dalam menentukan harga jual, para pedagang tidak hanya mempertimbangkan biaya operasional dan keuntungan, tetapi juga harus

⁸ Yoga Nur Rahma, “Analisis Pendapatan Usaha Tani Jeruk Siam di Desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember”, (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, 2022)

bersaing secara sehat dan menjaga kepercayaan pelanggan. Keberadaan mereka mencerminkan dinamika ekonomi rakyat kecil yang berjalan di tengah fluktuasi pasar dan tekanan persaingan. Maka dari itu, penting untuk mengkaji bagaimana para pedagang jeruk ini menetapkan harga jualnya, khususnya jika ditinjau dari sudut pandang Islam seperti yang diajarkan oleh Ibnu Taimiyah, yang menekankan pada keadilan, kejujuran, dan keseimbangan pasar.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh perilaku para pedagang jeruk di Pasar Semboro, peneliti menemukan bahwa masih banyak para pedagang yang praktik penentuan harganya masih sederhana berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Sering ditemukan ketidakseimbangan dalam penetapan harga jual. Para pedagang menetapkan harga berdasarkan keuntungan maksimal yang bisa diperoleh, tanpa mempertimbangkan aspek keadilan bagi konsumen. Fenomena seperti permainan harga saat musim panen atau kelangkaan barang, serta praktik menaikkan harga secara tidak wajar (*ihtikar*), dan harga yang berubah-ubah masih sering terjadi. Hal ini menimbulkan keresahan, terutama ketika konsumen merasa diperlakukan tidak adil dalam transaksi. Masih banyak pedagang yang belum memahami prinsip-prinsip penetapan harga menurut Islam secara utuh. Mereka lebih cenderung mengikuti pola pasar konvensional atau bahkan spekulatif. Hal ini menjadi tantangan besar dalam mewujudkan sistem jual beli yang beretika dan berkeadilan, sebagaimana yang diajarkan oleh Islam.

Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara teori ekonomi Islam yang diajarkan oleh Ibnu Taimiyah dengan praktik penetapan harga di

lapangan. Oleh karena itu, penting dilakukan kajian yang mendalam mengenai bagaimana pedagang memahami dan menerapkan prinsip-prinsip Islam dalam menetapkan harga, agar tercipta ekosistem perdagangan yang tidak hanya menguntungkan secara materi, tetapi juga bernilai ibadah dan maslahat bagi masyarakat luas. Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti hal tersebut lebih dalam lagi dengan mengangkat judul “**Analisis Penentuan Harga Jual Pada Pedagang Jeruk Di Pasar Semboro Menurut Perspektif Islam**”.

B. Fokus Penelitian

Bagian ini mencantumkan semua rumusan masalah yang hendak kita cari jawabannya melalui penelitian. Perumusan masalah disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.⁹. Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan beberapa permasalahan yang menarik untuk dikaji dan di analisis, diantaranya:

1. Bagaimana praktik penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro ?
2. Bagaimana praktik penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro menurut perspektif Ibnu Taimiyah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan praktik penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang jeruk di pasar semboro.

⁹ Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (Jember: UIN Kiai Haji Achmad Siddiq, 2021), 45.

2. Untuk mendeskripsikan praktik penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang jeruk di pasar semboro menurut perspektif Ibnu Taimiyah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini berisi tentang kontribusi apa yang diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat penelitian dapat berupa manfaat teoritis dan manfaat praktis, seperti manfaat bagi peneliti, instansi, dan masyarakat secara keseluruhan. Manfaat penelitian harus realistik. Peneliti berharap agar penelitian ini bisa bermanfaat untuk pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai penelitian yang terkait. Adapun manfaat penelitian ini ialah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai rujukan atau acuan dalam penyusunan karya ilmiah dibidang akuntansi syariah khususnya mengenai penentuan harga jual pada pedagang jeruk di Pasar Semboro menurut perspektif islam.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan peneliti mengenai Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pedagang Jeruk di Pasar Semboro Menurut Perspektif Islam
- b. Penelitian ini dimanfaatkan oleh peneliti untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan tugas akhir semester di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuan definisi istilah ini untuk mempermudah pemahaman dan kesalahan persepsi dalam penelitian ini, maka dikemukakan secara singkat pengertian istilah yang terkandung dalam judul sebagai berikut:

1. Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual suatu produk merupakan keputusan yang penting karena dapat mempengaruhi keuntungan perusahaan dan minat beli konsumen. Penentuan harga adalah proses memilih apa yang bakal diterima sebuah syarat sebagai pertukaran untuk produk. Faktor-faktor harga adalah kos pengilangan, tempat pasaran, persaingan, keadaan pasaran, dan kualiti produk. Harga ditetapkan oleh pembeli dan penjual yang saling bernegosiasi dan sebagai penentu utama pilihan pembeli, harga masih tetap merupakan salah satu unsur terpenting yang menentukan pangsa pasar dan profitabilitas perusahaan. Penentuan harga merupakan suatu strategi kunci sebagai akibat dari persaingan yang semakin ketat, rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi, dan peluang bagi suatu usaha untuk memantapkan posisinya di pasar dan juga sangat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek. Harga menjadi suatu ukuran bagi konsumen mengalami kesulitan

dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.¹⁰

2. Perspektif Ibnu Taimiyah

Menurutnya ada dua konsep harga yang beredar di pasar, yaitu harga yang adil dan harga yang tidak adil. Jika pengaturan atau penetapan harga yang dilakukan pemerintah terdapat unsur kezaliman (ketidakadilan) terhadap manusia dan bersifat memaksa tanpa hak untuk menjual barang yang disukainya atau melarang mereka dari barang yang telah Allah halalkan, maka haram hukumnya. Namun jika penetapan harga tersebut mengandung keadilan antara manusia untuk bertransaksi jual beli dengan harga standar yang normal dan melarang mereka dari hal-hal yang diharamkan Allah untuk mengambil tambahan diatas harga normal maka hal ini dibolehkan. Namun dalam kondisi terjadi ketidaksempurnaan pasar,

Ibnu Taimiyah menganjurkan adanya campur tangan pemerintah dalam penetapan harga.¹¹

3. Pedagang Jeruk JEMBER

Pedagang jeruk merupakan pelaku usaha yang menjual komoditas buah jeruk kepada konsumen, baik dalam skala kecil maupun besar. Para pedagang jeruk biasanya menjajakan dagangannya di atas gerobak, lapak sederhana, atau meja kayu. Mereka mendapatkan pasokan jeruk dari kebun petani lokal maupun agen besar, lalu menjualnya kembali dengan

¹⁰ Nuroksi Apipah, Dumadi, Slamet Bambang Riono, "Edukasi Penetapan Harga Jual Bagi Pelaku UMKM Harumanis Desa Parereja, Brebes", *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, No 3 Vol 1 2022

¹¹ Sari Banun, "Teori Harga Menurut Ibnu Taimiyah", *Jurnal Syariah*, Vol.9 No.1 2021

mempertimbangkan kualitas, musim panen, dan daya beli masyarakat. Aktivitas jual beli berlangsung sejak pagi hari, dan para pedagang harus pandai menyesuaikan harga dengan kondisi pasar agar tetap kompetitif dan mendapatkan keuntungan yang wajar. Selain itu, kejujuran dalam menimbang, kualitas buah, serta pelayanan yang ramah menjadi kunci utama untuk mempertahankan pelanggan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Topik kajian yang disampaikan secara garis besar sehingga nampak alur penelitian yang dilakukan dari awal sampai akhir. Hal ini dikemukakan gambaran umum secara singkat dari pembahasan skripsi.

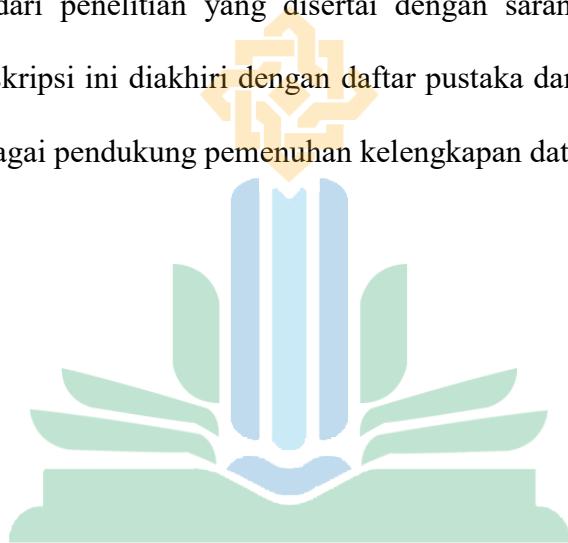
Bab I, Pendahuluan. Memuat komponen dasar penelitian yaitu latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab II, Kajian kepustakaan. Pada bab ini dipaparkan mengenai penelitian terdahulu dan mengenai penelitian sejenis yang diteliti sebelumnya dan dilanjutkan dengan kajian teori.

Bab III, Metode penelitian. Dalam hal ini membahas tentang metode yang digunakan peneliti, meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV, Penyajian dan analisis. Merupakan penyajian dan analisis data yang di dapatkan oleh penulis dalam pelaksanaan penelitian secara empiris. dalam bab ini berisi objek penelitian, penyajian data dan analisis serta diakhiri dengan pemnahan temuan.

Bab V, Penutup. Merupakan bab terakhir yang memaparkan mengenai kesimpulan dari penelitian yang disertai dengan saran-saran dari peneliti. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan beberapa lampiran-lampiran sebagai pendukung pemenuhan kelengkapan data skripsi.



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

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasnya. Beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Lilik Intan Sanjaya (2023), pada jurnal yang berjudul Analisis Penetapan Harga Sembako di Kalangan Pedagang Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sembako di Kelurahan Sengkotek Samarinda). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui penetapan harga sembako dikalangan pedagang perspektif etika bisnis islam di Kelurahan Sengkotek Samarinda. Jenis metode yang digunakan yaitu penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pedagang sembako di Kelurahan Sengkotek memberikan harga dengan mempertimbangkan modal awal, melihat kemampuan/ kebutuhan pembeli, memperhitungkan keuntungan yang layak agar sama-sama adil dan bertanggung jawab atas segala keputusan yang mereka sepakati dalam harga.¹²

¹² Lilik Intan Sanjaya, “Analisis Penetapan Harga Sembako di Kalangan Pedagang PErspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sembako di Kelurahan Sengkotek Samarinda), *Rayah Al-Islam*, Vol 7 No 3 2023

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian peneliti yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga menurut perpektif islam serta menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.

Untuk perbedaan dari penelitian tersebut yaitu objek yang diteliti ialah pedagang sembako, sedangkan objek yang dilakukan oleh peneliti ialah pedagang jeruk serta perbedaan pada letak tempat yakni penelitian terdahulu terletak di pasar di Kelurahan Sengkotek Samarinda, sedangkan peneliti terletak di Pasar Semboro Kabupaten jember.

2. Wahyuni Magfirah, Rismawati, Andika Rusli (2023), dalam jurnal yang berjudul Penetapan Harga Jual Pada Kain Tenun Berbasis Kearifan Lokal Budaya Toraja. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual pada kain tenun berbasis kearifan lokal budaya Toraja. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi dimana pengumpulan data dilakukan observasi, wawancara, study pustaka, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga kain tenun ditentukan oleh biaya bahan baku, biaya overhead pabrik dan biaya tenaga kerja langsung. Setelah menghitung biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, maka dapat diketahui bahwa penenun mendapatkan keuntungan yang cukup besar.¹³

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga jual dan metode yang digunakan

¹³ Wahyuni Magfirah, Rismawati, Andika Rusli, "Penetapan Harga Jual Pada Kain Tenun Berbasis Kearifan Lokal Budaya Toraja", *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol.6 No 2 2023

adalah kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ini terletak di Toraja, penelitian peneliti terletak di Pasar Semboro Jember.

3. Kuwat Riyanto, Satinah (2023), dalam jurnal yang berjudul Pengaruh Penetapan Harga, Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh dari harga, kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan probability sampling, yaitu metode purposive sampling. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel harga berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan, variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan, dan variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Hal tersebut menunjukkan bahwa seluruh hipotesis tidak sepenuhnya sesuai dengan kebenarannya dalam penelitian ini.¹⁴
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**
Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yakni membahas tentang penetapan harga jual, untuk perbedaan dari penelitian ini yaitu metode yang digunakan kuantitatif, sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif.
4. Penelitian Aula Izatul Aini, Komarudin A, Della Dwi RositaSari (2022), dengan jurnal yang berjudul Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Muncar Kabupaten Banyuwangi). Penelitian tersebut bertujuan untuk

¹⁴ Kuwat Riyanto, Satinah, "Pengaruh Penetapan Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan". *Jurnal Lentera Manajemen Pemasaran*, Vol.1 No.1 2023

mengetahui bagaimana praktek penetapan harga pada hasil perikanan di TPI Muncar Kabupaten Banyuwangi, serta mengetahui bagaimana praktek penetapan harga pada hasil perikanan di TPI Muncar Kabupaten Banyuwangi dalam perspektif ekonomi Islam. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif, yaitu menggambarkan data peneliti kumpulkan baik dari hasil observasi, wawancara maupun dokumentasi selama mengadakan penelitian di tempat Pelelangan Ikan (TPI) Muncar Kabupaten Banyuwangi. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa dengan menggunakan konsep mekanisme pasar dalam Islam, maka pengepul dan para nelayan harus memenuhi prinsip-prinsip berupa saling ridha, persaingan sehat, kejujuran, keterbukaan serta keadilan. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan jika pengepul dan para nelayan di tempat pelelangan ikan (TPI) Muncar Kabupaten Banyuwangi sudah memenuhi kelima unsur tersebut, salah satu buktinya adalah mereka melakukan.¹⁵

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian dari peneliti adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga menurut perspektif islam dan metode yang digunakan sama yaitu dengan menggunakan metode penelitian kualitatif.

Sedangkan perbedaan dari keduanya adalah obyek yang berbeda yang bertempatan di TPI Muncar Kabupaten Banyuwangi, sedangkan obyek yang dilakukan peneliti bertempat di Pasar Semboro Kabupaten Jember.

¹⁵ Aula Izatul Aini, Komarudin A, Della Dwi Rosita Sari, "Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Muncar di Kabupaten Banyuwangi)", *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, Vol 3 No 2 2022

5. Nurafiah Aswawi (2022), dengan jurnal yang berjudul Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Pelelangan Ikan Kota Kendari. Penelitian tersebut bertujuan untuk Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa penetapan harga hasil perikanan dalam perspektif ekonomi Islam (Studi kasus di pasar pelelangan ikan Kota Kendari) yaitu:

- a. Menjelaskan mekanisme penetapan harga pada penjualan hasil tangkapan Nelayan yang terjadi di Pasar Pelelangan Ikan Kota Kendari.
- b. Menjelaskan perspektif ekonomi Islam terhadap mekanisme penetapan harga ikan pada Nelayan di Pasar Pelelangan Ikan Kota Kendari.

Metode penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan ekonomi sosiologis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga yang terjadi di pelelangan ikan Kota Kendari belum dapat dikatakan sesuai dengan syariat Islam karena meskipun awalnya terjadi kerja sama antara dua belah pihak yaitu Juragan sebagai pemberi modal dan nelayan sebagai pengelola tetapi dalam hal penetapan harga hanya satu pihak saja yang boleh menentukannya yaitu pihak juragan.¹⁶

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian peneliti adalah sama-sama meneliti tentang penetapan harga yang ditinjau dari perspektif islam.

Untuk perbedaannya yaitu penelitian terdahulu tersebut menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan ekonomi sosiologis. Sedangkan

¹⁶ Nurafiah Aswawi, "Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Pelelangan Ikan Kota Kendari)", *At-taniz: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 4 No 1 2022

penelitian yang dilakukan oleh peneliti menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

- Rizky Wahyu Andira, Cahaya Permata (2022), dengan jurnal yang berjudul Penentuan Harga Pada Sistem *All You Can Eat* Di Restoran Kota Medan Perspektif Imam Syafi'i. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penentuan harga pada sistem all you can eat dan bagaimana penentuan harga tersebut jika ditinjau berdasarkan perspektif Imam Syafi'i. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode penelitian hukum empiris dengan pendekatan *living case studies* dan *conceptual*. Hasil dari penelitian tersebut penentuan harga pada sistem *all you can eat* mengandung gharar karena ada ketidakjelasan antara harga produk dengan kuantitas dan kualitas yang dikonsumsi.¹⁷

Persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti sama-sama bertujuan untuk mengetahui penentuan harga menurut perspektif islam.

Sedangkan untuk perbedaannya yakni penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian hukum empiris dengan pendekatan *living case studies* dan *conceptual*, sedangkan untuk penelitian peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

- Nuroksi Apipah, Dumadi, Slamet Bambang Riono (2022), dalam jurnal yang berjudul Edukasi Penetapan Harga Jual Bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan

¹⁷ Rizky Wahyu Andira, Cahaya Permata, "Penentuan Harga Pada Sistem All You Can Eat di Restoran Kota Medan Perspektif Imam Syafi'i", *Jurnal Al-Mashlahah*, 2022

pemahaman pelaku UMKM dalam menentukan harga jual produk. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah menggunakan metode kualitatif yang menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini yaitu para pelaku UMKM mampu melakukan perencanaan keuangan pada bisnisnya. Berdasarkan hasil dari evaluasi, pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM meningkat setelah dilaksanakan pendampingan ini.¹⁸

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yakni sama-sama membahas tentang penetapan harga jual, sedangkan untuk perbedaannya yaitu terletak pada objek penelitian yang berbeda. Penelitian ini mengambil objek UMKM Harum Manis di Desa Parereja Brebes, sedangkan peneliti mengambil objek pedagang jeruk yang ada di Pasar Desa Semboro Jember.

8. Anggi Pratiwi Sitorus (2022), dalam jurnal yang berjudul Mekanisme Penetapan Harga (*Price*) dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (*Profit*) Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui masalah konsep, jenis-jenis, mekanisme penentuan, strategi penetapan, tujuan penetapan, faktor yang mempengaruhi, serta pandangan islam mengenai harga dan keuntungan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian pustaka (library research) yaitu penulisan yang ditempuh oleh peneliti sebagai dasar teori dalam mengumpulkan data dari pustaka. Hasil yang didapat dalam

¹⁸ Nuroksi Apipah, Dumadi, Slamet Bambang Riono, “Edukasi Penetapan Harga Bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes”, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol.1 No.3 2022

penelitian ini yaitu apabila konsumen merasa puas dengan harga produk yang ditetapkan perusahaan artinya perusahaan telah berhasil dalam melakukan pebetapan harga dan akan menambah nilai baik bagi keberlangsungan hidup perusahaan itu sendiri.¹⁹

Persamaan dari penelitian tersebut dengan penelitian peneliti yakni perbedaannya terletak pada metode yang digunakan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian pustaka (library research) sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif.

9. Iis Nurlela, Rini Agustin Eka Yanti, Firman Aryansah (2021), dengan jurnal yang berjudul Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjual, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :1. Gambaran penetapan harga jual yang dilakukan oleh Tungku Café and Resto, 2. Gambaran volume pada Tungku Café and Resto, 3. Pengaruh penetapan harga jual terhadap volume penjualan di Tungku Café and Resto. Metode yang digunakan yaitu deskriptif dengan menggunakan teknik pengumpulan data secara langsung melalui observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) penetapan harga jual menggunakan metode cost plus pricing mengalami fluktuatif dengan rata – rata margin sebesar 23%, (2) volume penjualan mengalami fluktuatif dengan rata – rata penjualan sekitar 38 produk yang terjual, (3) besarnya

¹⁹ Anggi Pratiwi Sitorus, “Mekanisme Penetapan Harga (Price) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” *Attanmiyah: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.1 No.1 2022

pengaruh penetapan harga jual terhadap volume penjualan sebesar 57,76% (koefisien determinasi).²⁰

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah sama-sama mengambil variable penetapan harga jual. Untuk perbedaannya yaitu metode yang digunakan. penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif, sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif.

10. Ida Yanti (2020), dengan jurnal yang berjudul Penetapan Harga Jual Beli Ikan Oleh Toke Bangku di TPI Lampulo, Aceh, Indonesia di Tinjau Dari Perspektif Adat dan Ekonomi Islam. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual yang dilakukan oleh Toke Bangku di TPI Lampulo Aceh yang ditinjau dari perspektif adat dan Ekonomi islam. Untuk metode yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Sedangkan untuk hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa harga yang diterapkan oleh Toke Bangku tidak sesuai dengan keinginan nelayan karena hukum harga, sedangkan Toke Bangku dalam menentukan harga jual mengikuti kondisi cuaca dilaut dan pasar. Dalam tinjauan adat istiadat Aceh, penetapan harga oleh Toke Bangku sesuai dengan hukum dan adat istiadat sejak masa Kesultanan Aceh. Sedangkan menurut perspektif ekonomi islam, Toke Bangku dan nelayan mendapat pahala di dunia dan akhirat.²¹

²⁰ Iis Nurlela, Rini Agustin Eka Yanti, Firman Aryansyah, “Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan”, *Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan*, Vol.2 No.3 2021

²¹ Ida Yanti, “Penetapan Harga Jual Beli Ikan Oleh Toke Bangku di TPI Lampulo, Aceh, Indonesia di Tinjau Dari Perspektif Adat dan Ekonomi Islam”, *Ar-Raniry*, Vol 7 No 2 2020

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian peneliti adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga jual dan sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.

Sedangkan untuk perbedaannya terdapat pada tinjauan, penelitian tersebut ditinjau dari perspektif adat dan ekonomi islam, sedangkan penelitian dari peneliti ditinjau hanya dari perspektif islam dan juga yang membedakan yaitu dari letak penelitian, penelitian tersebut terletak di TPI Lampulo Aceh, sedangkan dari peneliti terletak di Pasar Semboro Kabupaten Jember.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Lilik Intan Sanjaya, Analisis Penetapan Harga Sembako di Kalangan Pedagang Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sembako di Kelurahan Sengkotek Samarinda). 2023	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pedagang sembako di Kelurahan Sengkotek memberikan harga dengan mempertimbangkan modal awal, melihat kemampuan/ kebutuhan pembeli, memperhitungkan keuntungan yang layak agar sama-sama adil dan bertanggung jawab atas segala keputusan yang mereka sepakati dalam harga	a. Membahas Tentang Penetapan harga b. Metode Penelitian	Lokasi penelitian
2.	Wahyuni Magfirah, Rismawati, Andika Rusli, Penetapan Harga Jual Pada	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga kain tenun ditentukan oleh biaya bahan baku, biaya	a. Membahas Tentang penentuan harga b. Metode	Lokasi penelitian

	Kain Tenun Berbasis Kearifan Lokal Budaya Toraja. 2023	overhead pabrik dan biaya tenaga kerja langsung. Setelah menghitung biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, maka dapat diketahui bahwa penenun mendapatkan keuntungan yang cukup besar	Penelitian	
3.	Kuwart Riyanto, Satinah, Pengaruh Penetapan Harga, Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan. 2023	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel harga berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan, variabel kualitas produk berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan, dan variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan.	Membahas Tentang Penentuan Harga	a. Metode penelitian b. Lokasi penelitian
4.	Aula Izatul Aini, Komarudin A, Della Dwi RositaSari , Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Muncar Kabupaten Banyuwangi). 2022	Hasil penelitian ini dapat disimpulkan jika pengepul dan para nelayan di tempat pelelangan ikan (TPI) Muncar Kabupaten Banyuwangi sudah memenuhi kelima unsur tersebut, salah satu buktinya adalah mereka lakukan	Metode Penelitian	a. Lokasi Penelitian b. Objek Penelitian
5.	Nurafiah Aswawi, Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga yang terjadi di pelelangan	Membahas Tentang Penentuan harga	a. Metode Penelitian b. Lokasi Penelitian

	Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Pelelangan Ikan Kota Kendari. 2022	ikan Kota Kendari belum dapat dikatakan sesuai dengan syariat Islam		
6.	Rizky Wahyu Andira, Cahaya Permata , Penentuan Harga Pada Sistem <i>All You Can Eat</i> Di Restoran Kota Medan Perspektif Imam Syafi'i. 2022	Hasil dari penelitian tersebut penentuan harga pada sistem <i>all you can eat</i> mengandung gharar karena ada ketidakjelasan antara harga produk dengan kuantitas dan kualitas yang dikonsumsi.	Membahas Tentang Penentuan Harga Secara Islam	a. Metode Penelitian b. Lokasi Penelitian
7.	Nuroksi Apipah, Dumadi, Slamet Bambang Riono, Edukasi Penetapan Harga Jual Bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. 2022	Hasil dari penelitian ini yaitu para pelaku UMKM mampu melakukan perencanaan keuangan pada bisnisnya. Berdasarkan hasil dari evaluasi, pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM meningkat setelah dilaksanakan pendampingan ini	Membahas Tentang Penentuan Harga	a. Metode Penelitian b. Hasil Penelitian
8.	Anggi Pratiwi Sitorus, Mekanisme Penetapan Harga (<i>Price</i>) dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (<i>Profit</i> Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam. 2022	Hasil yang didapat dalam penelitian ini yaitu apabila konsumen merasa puas dengan harga produk yang ditetapkan perusahaan artinya perusahaan telah berhasil dalam melakukan pebetapan harga dan akan menambah nilai baik bagi keberlangsungan hidup perusahaan itu sendiri	Membahas Tentang Penentuan harga.	a. Metode Penelitian b. Lokasi Penelitian

9.	Iis Nurlela, Rini Agustin Eka Yanti, Firman Aryansah, Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjual. 2021	Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) penetapan harga jual menggunakan metode cost plus pricing mengalami fluktuatif dengan rata-rata margin sebesar 23%, (2) volume penjualan mengalami fluktuatif dengan rata-rata penjualan sekitar 38 produk yang terjual, (3) besarnya pengaruh penetapan harga jual terhadap volume penjualan sebesar 57,76% (koefisien determinasi)	Membahas Tentang Penentuan Harga	Metode Penelitian
10.	Ida Yanti Penetapan Harga Jual Beli Ikan Oleh Toke Bangku di TPI Lampulo, Aceh, Indonesia di Tinjau Dari Perspektif Adat dan Ekonomi Islam. 2021	Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa harga yang diterapkan oleh Toke Bangku tidak sesuai dengan keinginan nelayan karena hukum harga, sedangkan Toke Bangku dalam menentukan harga jual mengikuti kondisi cuaca dilaut dan pasar. Dalam tinjauan adat istiadat Aceh, penetapan harga oleh Toke Bangku sesuai dengan hukum dan adat istiadat sejak masa Kesultanan Aceh. Sedangkan menurut perspektif ekonomi islam, Toke Bangku dan nelayan	a. Membahas Tentang Penentuan Harga b. Metode Penelitian	a. Objek Penelitian b. Lokasi Penelitian

		mendapat pahala di dunia dan akhirat		
--	--	--------------------------------------	--	--

B. Kajian Teori

1. Harga Jual

Harga adalah suatu nilai yang dinyatakan dalam bentuk rupiah guna pertukaran/transaksi atau sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa. Penetapan harga memiliki implikasi penting terhadap strategi bersaing perusahaan. Tujuan yang ditetapkan harus konsisten dengan cara yang dipilih perusahaan dalam menempatkan posisi relatifnya dalam persaingan.

Definisi harga jual menurut Mulyadi, menyatakan secara teori, harga jual harus dapat menutupi seluruh biaya ditambah keuntungan yang dapat diterima. Biaya produksi ditambahkan ke markup untuk menentukan harga jual. Jumlah yang dibebankan oleh unit perusahaan kepada pelanggan untuk barang atau jasa yang dipasok atau diserahkan dikenal sebagai harga jual. Dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Biaya yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan atau menggunakan barang atau jasa yang disediakan oleh produsen disebut harga jual. Biaya produksi dan keuntungan perusahaan sudah termasuk dalam penetapan harga.²²

Penetapan Harga Jual

²² Deva Alfina, "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

Menurut Mulyadi ada beberapa metode dalam penentuan harga jual, diantaranya adalah sebagai berikut:²³

a. Penentuan Harga Normal (*normal pricing*).

Dalam keadaan normal, harga jual ditentukan atas biaya penuh masa yang akan datang dan ditambahkan atas laba yang diharapkan.

Penentuan harga jual normal biasa disebut dengan *cost-plus pricing*, taksiran biaya penuh dapat dilakukan dengan dua pendekatan yaitu *Full costing* dan *Variable costing*.

1) Pendekatan *Full Costing*

Menurut Mulyadi, *Full costing* adalah cara menentukan biaya produksi yang mencakup setiap pengeluaran terkait dengan produksi, seperti harga bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya variabel dan biaya tetap untuk pengoperasian pabrik. Dengan demikian harga pokok produksi menurut Metode Full costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan baku Rp xxxxx

Biaya tenaga kerja langsung Rp xxxxx

Biaya *Overhead* pabrik langsung Rp xxxxx

Biaya *Overhead* pabrik tetap Rp xxxxx

Harga Pokok Produksi Rp xxxxxx

Total biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead

²³ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta, UPP AMP YKPN Yogyakarta) 2003

pabrik tetap) dan biaya nonproduksi (biaya pemasaran, biaya administrasi, dan biaya umum) digunakan untuk mengestimasi harga pokok produk ketika menggunakan pendekatan full costing.

Adapun cara menghitung *full costing* sebagai berikut:

Biaya Produksi Total + Margin (persentase laba) yang diinginkan

Penentuan *mark-up* besarnya berbeda-beda untuk tiap perusahaan. Perusahaan yang mempunyai resiko besar akan menentukan besarnya *mark-up* yang relatif lebih besar dibanding perusahaan yang resikonya tidak begitu besar.

Rumus perhitungan persentase *mark-up* dalam pendekatan *full costing* yaitu:

$$\frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya nonproduksi}}{\text{Biaya Produksi}} \times 100\%$$

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

2) Pendekatan *Variable Costing*
Menurut Mulyadi, Metode penghitungan biaya produksi yang dikenal sebagai *variable costing* hanya memperhitungkan biaya produksi variabel, yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan *overhead* pabrik variabel. Harga pokok produk yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari Komponen biaya produksi variabel (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik variabel) ditambahkan dengan biaya nonproduksi (biaya pemasaran variabel, dan biaya administrasi dan umum variabel), dan biaya tetap (biaya *overhead*

pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, dan biaya administrasi dan umum tetap) untuk menentukan harga pokok produk jika menggunakan pendekatan biaya variabel.

Dengan demikian harga pokok produksi menurut Metode *variable costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

- a) Biaya bahan baku
- b) Biaya tenaga kerja langsung
- c) Biaya *Overhead* pabrik variabel

Variable costing menggolongkan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya *overhead* pabrik yang diperhitungkan ke dalam harga pokok produk hanya yang memiliki perilaku variabel. Biaya overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai biaya periode dan bukan sebagai komponen harga pokok.²⁴

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut.

c. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*spesial order pricing*).

Pesanan diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Pesanan regular adalah pesanan yang dibebani tugas untuk

²⁴ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta, UPP STIM KPN) 2015

menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran.

Pesanan khusus adalah diperkirakan tidak hanya mengeluarkan biaya variabel saja, namun merupakan biaya tetap, karena harus beroperasi diatas kapasitas yang telah tersedia.

d. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan.

Penentuan harga jual dan bahan ini pada dasarnya merupakan cost-plus pricing. Harga jual ditentukan sebesar harga jual perbuah dan ditambah laba yang diharapkan. Metode harga jual seperti ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dok kapal, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan bahan, dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa.

Dalam keempat metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga jual. Ada tiga metode mengenai penentuan harga jual berdasarkan biaya, yaitu *cost plus pricing*, *mark up pricing*, dan penentuan harga oleh produsen. Salah satu metode dalam penetapan harga jual terhadap barang atau jasa yang biasanya digunakan dalam suatu bisnis adalah *cost plus pricing*. *Cost plus pricing* atau harga jual barang atau jasa dalam keadaan normal adalah penentuan harga jual dengan cara menambah laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memperoleh barang atau jasa.²⁵

Tujuan dari penetapan harga salah satunya yaitu berorientasi pada laba, yaitu bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat

²⁵ Neneng Achriani, Ahyo Ruhyanto, Rini Agustin Eka Yanti, Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Perusahaan Media Group Electronic and Celluler Malangbong, *J-KIP (Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan)*, Vol 2 No 3 2021

menghasilkan laba yang paling tinggi. Laba merupakan selisih antara pendapatan dan beban-beban. Menurut Mulyadi Laba merupakan ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil tidaknya manajemen suatu perusahaan. Diperoleh melalui hubungan antara harga jual, volume penjualan dan biaya. Untuk memperoleh laba maka perusahaan harus memperhatikan pengendalian biaya dan pendapatan.²⁶

Laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu. Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemiliknya. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah informasi dalam hal pencapaian pendapatan diatas beban yang stabil dan meningkat dari periode yang berbeda dan mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas.²⁷

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi antara lain:

- a. Biaya
- b. Harga Jual
- c. Volume Penjualan.

²⁶ Mulyadi. *Sistem Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat. 2013)

²⁷ Subramanyam, K. R. *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta: Salemba Empat. 2014)

Biaya yang timbul akibat perolehan produk akan mempengaruhi harga jual, harga jual produk akan mempengaruhi besarnya volume penjualan, sedangkan volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi dengan kenaikan volume penjualan maka konsekuensinya laba pun akan meningkat. Sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan harus diperhitungkan secara matang.²⁸

2. Harga Jual Menurut Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah membedakan dua tipe pengaturan (regulasi) harga, yaitu regulasi harga yang tidak adil diantaranya pengaturan yang termasuk kezaliman, dan regulasi yang adil dan dibolehkan. Jika pengaturan atau penetapan harga yang dilakukan pemerintah terdapat unsur kezaliman (ketidakadilan) terhadap manusia dan bersifat memaksa tanpa hak untuk menjual barang yang disukainya atau melarang mereka dari barang yang telah Allah halalkan, maka haram hukumnya. Namun jika penetapan harga tersebut mengandung keadilan antara manusia untuk bertransaksi jual beli dengan harga standar yang normal dan melarang mereka dari hal-hal yang diharamkan Allah untuk mengambil tambahan diatas harga normal maka hal ini dibolehkan.²⁹

Pada kondisi terjadinya ketidak sempurnaan pasar, Ibnu Taimiyah merekomendasikan penetapan harga oleh pemerintah. Misalnya dalam kasus dimana suatu komoditas kebutuhan pokok yang harganya naik akibat adanya manipulasi, perubahan harga yang disebabkan oleh dorongan-

²⁸ Mulyadi. *Sistem Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat. 2013)

²⁹ Sari Banun, "Teori Harga Menurut Ibnu Taimiyah", *Jurnal Syariah*, Vol.9 No.1 2021

dorongan monopoli. Maka dalam keadaan seperti inilah pemerintah harus menetapkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli.

Dalam konsep Islam yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab.³⁰

Konsep harga yang adil Ibnu Taimiyah hanya terjadi pada pasar kompetitif, tidak ada pengaturan yang menganggu keseimbangan harga kecuali jika terjadi suatu usaha-usaha yang menganggu terjadinya keseimbangan yaitu kondisi dimana semua faktor produksi digunakan

³⁰ Supriadi Muslimin, Zainab Wardah Jafar. "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam", Al-Azhar Journal of Islamic Economics, Vol. 2 No. 1, Januari 2020, h. 7.

secara optimal dan tidak ada idle, sebab harga pasar kompetitif merupakan kecenderungan yang wajar.³¹

Ibnu Taimiyah memberikan penjelasan yang rinci tentang beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan dan tingkat harga. Adapun faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:³²

a. Kesesuaian dalam Mekanisme Penentuan Harga

Ibnu Taimiyah berpandangan bahwa harga secara syar'i dan alami ditentukan oleh interaksi antara penawaran dan permintaan (mekanisme pasar). Harga akan naik jika barang langka dan permintaan tinggi, dan sebaliknya. Beliau berkata:

“Sesungguhnya naik dan turunnya harga bukan karena kezaliman seseorang, tetapi karena sebab-sebab alami seperti berkurangnya atau bertambahnya barang dan permintaan.”³³

b. Ketiadaan Unsur *Ikhtikar* (Penimbunan)

Ibnu Taimiyah mengharamkan *ikhtikar*, yaitu penimbunan barang pokok dengan tujuan menaikkan harga secara tidak wajar. Ini dianggap sebagai tindakan zalim terhadap konsumen. Ibnu taimiyah berkata:

“Penimbunan itu adalah menahan barang yang dibutuhkan manusia ketika mereka sangat membutuhkannya, dengan tujuan mencari keuntungan dari penderitaan mereka.”³⁴

³¹ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), h. 212

³² Ibnu Taimiyah, “*Majmu’ Fatawa*”, (Kairo: Dar al-Sa’ab 1976), h. 304-306

³³ Ibnu Taimiyah, “*Majmu’ Fatawa*”, Jilid 8 hal 519

³⁴ Ibnu Taimiyah, “*Majmu’ Fatawa*”, Jilid 8 hal 523

c. Adanya Prinsip *Taradhi* (Kerelaan)

Taradhi (Kerelaan kedua belah pihak) adalah syarat sah transaksi menurut syariat Islam, termasuk dalam penentuan harga. Ibnu Taimiyah menegaskan:

”Transaksi jual beli yang sah adalah yang dilakukan secara sukarela, tanpa paksaan atau tipu daya.”³⁵

d. Keadilan dalam Keuntungan

Ibnu Taimiyah tidak menetapkan batas tetap atas besaran keuntungan, tetapi menggairahkan bahwa keuntungan harus didapat secara adil, tanpa menipu atau merugikan pihak lain. Ibnu Taimiyah mengatakan:

”Tidak ada batas tetap dalam keuntungan, yang penting adalah tidak ada kezaliman, kecurangan, atau manipulasi terhadap pembeli.”³⁶

e. Tidak Ada *Tas'ir* (Penetapan Harga Secara Paksa)

Ibnu Taimiyah menolak *Tas'ir* kecuali dalam kondisi tertentu. Dalam keadaan normal, harga harus dibiarkan mengikuti mekanisme pasar.

Beliau mengatakan:

”Penetapan harga secara paksa kepada para pedagang dalam kondisi pasar normal termasuk kezaliman yang dilarang dalam syariat.”³⁷

f. Penerapan Prinsip *Maslahah* (Kemaslahatan Umum)

Ibnu Taimiyah membolehkan intervensi harga oleh pemerintah jika terdapat kebutuhan untuk menjaga kemaslahatan umum, seperti

³⁵ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 29 hal 403

³⁶ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 29 hal 405

³⁷ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 8 hal 520

- 1) Terdapat penipuan harga
- 2) Monopoli atau Ikhtikar
- 3) Praktik dagang yang merugikan masyarakat luas

Ibnu Taimiyah berkata:

”Jika para pedagang menaikkan tanpa alasan syar’i, maka penguasa wajib menegakkan keadilan dan mengembalikan harga ketingkat yang wajar untuk kemaslahatan masyarakat.”³⁸

Ibnu Taimiyah menjelaskan metode yang diajukan pendahulunya, Ibnu Habib. Menurutnya, “Imam (kepala pemerintah) harus menyelenggarakan musyawarah dengan para tokoh perwakilan dari pasar (wujud ahl al-suq), yang lain juga diterima hadir dalam musyawarah tersebut, karena mereka harus ikut diperiksa keterangannya. Setelah melakukan perundingan dan penyelidikan tentang pelaksanaan jual beli, pemerintah harus secara persuasif menewarkan ketetapan harga yang didukung oleh para peserta musyawarah dan penduduk semuanya. Jadi keseluruhannya harus bersepakat tentang hal itu. Harga tidak boleh ditetapkan tanpa persetujuan dan izin mereka. Untuk menjelaskan tujuan dari gagasan membentuk komosi untuk konsultasi, ia mengutip pendapat ahli fiqh lainnya, Abu Walid menyatakan, “Logika dibalik ketentuan ini adalah untuk mencari kepentingan dari para penjual dan para pembeli dan menetapkan harga harus membawa keuntungan dan kepuasan dari orang yang membutuhkan penetapan harga (penjual) dan tidak mengecewakan dari penduduk (selaku pembeli). Jika harga dipaksakan tanpa persetujuan

³⁸ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 8 hal 523

(dari penjual) dan membuat mereka tidak memperoleh keuntungan, penetapan harga seperti itu berarti korup (jahat), mengakibatkan stok bahan kebutuhan sehari-hari akan menghilang dan barang-barang penduduk menjadi hancur. Ia menegaskan secara jelas kerugian dan bahaya dari penetapan harga yang sewenang-wenangnya tidak akan memperoleh dukungan secara popular.³⁹

Seorang ekonom kontemporer dari Timur Tengah juga menguatkan pendapat Ibnu Taimiyah, yaitu Ahmad Fikri Nu'man dalam memahami masalah kenaikan dan penurunan harga. Ibnu Taimiyah maupun Ahmad Fikri Nu'man mempunyai pendapat yang sama dalam memahami hadis Rasulullah mengenai penetapan harga, mereka mengisyaratkan adanya beberapa hal dalam penetapan harga, sebagai berikut:⁴⁰

- a. Naik turunnya harga suatu komoditas perdagangan ditentukan oleh dinamika permintaan dan penawaran dalam suatu pasar.
- b. Fluktuasi harga baik naik maupun turun dalam kurun waktu tertentu, tidak selalu dilatar belakangi oleh tindakan yang tidak adil dari beberapa pedagang, tetapi dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran.

³⁹ Supriadi Muslimin, et al, "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam", Al-Azhar Journal of Islamic Economics Volume 2 Nomor 1, Januari 2020, h. 9

⁴⁰ Ahmad Fikri Nu'man, al-Nadzoriyah al-Iqtishadiyah fi al-Islam, (Beirut: Maktabah al-Islamiyah, 1995. h.75

c. Harga merupakan titik pertemuan kesepakatan antara penjual dan pembeli yang dibangun atas pondasi kerelaan kedua belah pihak ketika bertransaksi.

Jadi kesimpulan yang diambil dari pernyataan Ibnu Taimiyah tentang harga yakni Ibnu Taimiyah mengatakan, ada dua jenis pengaturan harga: yang adil dan yang tidak adil. Kalau pemerintah menetapkan harga dengan cara yang memaksa dan merugikan orang tanpa hak, itu haram dan nggak boleh. Tapi kalau pengaturan harga dilakukan dengan adil, supaya transaksi jual beli berjalan normal tanpa ada yang dirugikan, itu diperbolehkan. Kalau pasar nggak berjalan sempurna, misalnya harga kebutuhan pokok naik gara-gara monopoli atau orang-orang yang sengaja naikin harga, pemerintah harus turun tangan buat atur harga supaya adil bagi penjual dan pembeli. Prinsip utama dalam Islam adalah harga terbentuk dari kesepakatan yang saling rela antara penjual dan pembeli, sesuai dengan kemampuan mereka.

Ibnu Taimiyah juga menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi harga, seperti banyaknya orang yang butuh barang, tingkat keinginan orang terhadap barang itu, kualitas pembeli, dan jenis uang yang dipakai. Selain itu, dia menyarankan pemerintah untuk musyawarah dengan para pedagang sebelum menetapkan harga agar semua pihak setuju dan tidak merasa dirugikan. Intinya, harga yang adil itu harus berdasarkan keseimbangan antara permintaan dan penawaran dengan cara yang nggak merugikan siapa pun. Kalau harga dipaksakan tanpa kesepakatan, malah

akan merugikan semua dan menyebabkan barang menjadi langka atau rusak. Jadi, penetapan harga harus dilakukan dengan hati-hati dan melibatkan semua pihak supaya adil dan bermanfaat buat masyarakat.

3. Pedagang jeruk

Sebagai seorang pedagang yang pekerjaan sehari-harinya adalah menjual jeruk di daerah sekitar pasar, keadaan lingkungan dan alam juga dapat mempengaruhi perolehan pendapatannya. Pada musim panas para pedagang bisa saja memperoleh keuntungan maksimal karena dapat menjajakan dagangan yang dimilikinya mulai dari pagi hingga malam hari, namun berbeda jika pada musim hujan para pedagang memiliki keterbatasan ruang sebab selain hujan yang turun tidak menentu para pembeli pun banyak yang tidak tertarik untuk singgah membeli. Hal ini lah yang menyebabkan para pedagang melakukan berbagai cara agar dagangannya bisa habis terjual salah satunya dengan tidak mengatakan secara jujur kondisi buah yang dijual. Ini dapat mempengaruhi jumlah pendapatan pedagang dikarenakan orang yang telah singgah membeli dan merasa apa yang di sampaikan pedagang jeruk tersebut tidak sesuai dengan kondisi buah yang dibeli memilih untuk tidak lagi membeli di pedagang tersebut.

Ahmad Rafiqi mengatakan strategi dalam manajemen persediaan juga perlu memperhitungkan daya tahan produk dan efisiensi penyimpanan. Sebagai contoh, beberapa pengusaha menggunakan teknik penyimpanan dingin untuk menambah masa simpan buah. Sementara yang

lain bekerja sama dengan pemasok dari daerah lain yang panen jeruk pada waktu berbeda. Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa metode manajemen stok yang adaptif dan fleksibel mampu memberikan solusi bagi bisnis agrikultur dalam menghadapi tantangan musiman.⁴¹ Namun, studi tentang cara pemilik usaha jeruk mengelola stok saat musim dan permintaan pasar yang tidak pasti ini masih terbatas. Hal ini menyebabkan kurangnya informasi detail mengenai strategi yang mereka gunakan.

Karakteristik jeruk menjadi elemen penting yang mempengaruhi penetapan harga. Jeruk yang dijual oleh pedagang besar umumnya dikelompokkan berdasarkan grade dan jenis jeruk yang bervariasi. Gralde jeruk terbagi menjadi dual, yaitu grade AL dan gralde B. Grade AL biasanya mencakup jeruk dengan ukuran yang lebih besar, permukaan kulit yang mulus, serta bebas dari cacat fisik seperti bintik-bintik atau lecet. Jeruk dalam kategori ini memiliki tampilan yang lebih menarik dalam rasa yang lebih segar, sehingga harganya cenderung lebih tinggi. Pedagang besar sering mengutamakan jeruk grade AL untuk pelanggan yang mengutamakan kualitas tinggi, seperti hotel atau supermarket besar. Sementara itu, grade B mencakup jeruk yang berukuran lebih kecil atau memiliki sedikit cacat pada kulit, seperti bintik kecil atau ketidak sempurnaan bentuk. Meski penampilannya tidak sebalik jeruk grade AL, jeruk grade B tetap memiliki rasal yang enak dan nilai gizi yang

⁴¹ Pengantar Ilmu Pertanian, (PT Mafy Media Literasi Indonesia), hal 86.

salmal. Gralde B sering kali dijual dengan harga yang lebih terjangkau dan ditujukan untuk segmen pasar yang lebih luas atau konsumen yang mencari harga lebih rendah. Selain grade, jenis jeruk yang dijual oleh pedagang besar juga beragam yaitu diantaranya sebagai berikut:

a. Jeruk berastagi

Jeruk Brastagi merupakan jenis jeruk WNO (Washington Navel Orange). Karena banyak ditanam di Brastagi, Sumatera Utara, akhirnya masyarakat setempat menyebutnya jeruk manis Brastagi. Buahnya berbentuk bulat dengan permukaan agak halus, kulit berwarna oranye mengkilap, dan sulit dikupas bila matang. Ketebalan kulit buah sekitar 3,9 mm. Daging buah bertekstur lunak, mengandung banyak alir, dan berwarna kuning. Rasa buahnya sangat manis, dan baunya harum. Ukuran jeruk ini juga tergolong besar dengan berat antara 250-350 g per buah.

b. **Jeruk mandarin**

Jeruk mandarin memiliki beberapa karakteristik khas, di antaranya ukuran buah yang kecil dengan bentuk bulat pipih. Kulit jeruknya tipis dan mudah dibuka, serta berwarna jingga cerah saat matang. Rasanya cenderung lebih manis saat mencapai kematangan sempurna, menjadikannya favorit banyak orang.

c. Jeruk lemon

Jeruk lemon memiliki ukuran buah yang sedang dengan bentuk oval atau lonjong. Kulit buahnya tebal, berwarna kuning cerah ketikal

matang, dan memiliki tekstur yang agak kasar. Rasanya sangat asam, menjadikannya sering digunakan sebagai penyedap dalam makanan atau minuman segar. Daging buahnya mengandung sedikit air namun memiliki aroma yang khas dan menyegarkan.

d. Jeruk sunkist

Jeruk sunkist memiliki ukuran sedang hingga besar, dengan bentuk bulat sempurna. Kulitnya tebal, berwarna oranye terang, dan cenderung sulit dikupas. Daging buahnya berwarna oranye dengan rasa manis yang sedikit asam, membuatnya populer sebagai buah konsumsi langsung atau bahan dasar jus segar.

e. Jeruk keprok

Jeruk keprok dikenal dengan ukuran buah yang kecil hingga sedang serta bentuknya yang bulat pipih. Kulit buahnya tipis dan mudah dikupas, dengan warna oranye kekuningan ketika matang. Rasa jeruk keprok manis dan segar, serta daging buahnya mengandung banyak air, menjadikannya sangat disukai sebagai buah konsumsi harian dan dijadikan olahan jus. Jeruk ini banyak dibudidayakan di daerah tropis termasuk Indonesia, dan sering dijadikan sebagai jeruk meja kalrenal kemudahan dalam mengupas.

f. Jeruk patek

Jeruk patek berukuran kecil dengan bentuk yang bulat. Kulitnya tipis dan berwarna hijau kekuningan saat matang, menjadikannya lebih sering digunakan sebagai penyedap makanan atau campuran

sambal bahkan dikonsumsi secara langsung. Rasanya sedikit asam dan aldal juga yang manis, dengan daging buah yang bertekstur lembut dan kaya akan air.

g. Jeruk santang

Jeruk santang memiliki ukuran kecil dengan bentuk bulat dan kulit yang tipis serta mudah dikupas. Saat matang, kulitnya berwarna oranye cerah, dan daging buahnya memiliki rasa manis dengan tekstur lembut serta kandungan air yang melimpah. Jeruk santang sering dijadikan buah meja atau sebagai buah tangan saat perayaan tertentu, seperti Tahun Baru Imlek. Dengan diversifikasi produk jeruk kombinasi antara grade dan jenis jeruk yang beragam, pedagang besar dapat menerapkan strategi penetapan harga yang disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi konsumen di berbagai segmen.⁴²

Kesimpulan yang peneliti pahami dari pernyataan diatas yakni seorang pedagang jeruk di pasar punya penghasilan yang dipengaruhi oleh kondisi cuaca dan lingkungan sekitar. Misalnya, saat musim panas dagangan bisa laku terus dari pagi sampai malam, tapi saat musim hujan malah sepi karena orang malas keluar dan ruang jualannya juga terbatas. Kadang karena pengen dagangannya cepat habis, ada pedagang yang nggak jujur soal kualitas jeruk, tapi itu malah bikin pembeli kapok dan nggak balik lagi. Kualitas jeruk juga penting banget buat nentuin harga. Jeruk biasanya dibagi jadi dua grade: grade A yang ukuran besar, kulit

⁴² Muhammad Qazi Agilsyah, Romano, Ira Manyamsari, "Penetapan Harga Jeruk Berbasis Diversifikasi Produk Pada Pedagang Besar Di Pasar Lambaro Aceh Besar", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, Vol.10 No.1 2025

mulus, dan rasanya segar, biasanya dijual ke tempat yang minta kualitas tinggi seperti hotel atau supermarket; dan grade B yang ukurannya lebih kecil atau ada cacat sedikit, tapi rasanya tetap enak dan harganya lebih murah, cocok buat pasar umum.

Jenis jeruk yang dijual juga macam-macam, misalnya jeruk Brastagi yang manis dan besar, jeruk mandarin yang kecil dan mudah dikupas, jeruk lemon yang asam dan sering dipakai buat penyedap, jeruk sunkist yang agak asam manis, jeruk keprok yang manis dan banyak airnya, jeruk patek yang asam manis dan sering dipakai sambal, serta jeruk santang yang manis dan biasa jadi buah tangan. Dengan adanya berbagai jenis dan kualitas jeruk ini, pedagang bisa menyesuaikan harga sesuai kebutuhan dan selera pembeli di berbagai segmen. Jadi, penghasilan pedagang jeruk dipengaruhi oleh cuaca, kejujuran dalam jualan, kualitas dan jenis jeruk, serta strategi harga yang tepat supaya bisa laku dan untung.

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

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.⁴³

Deskriptif kualitatif (QD) adalah istilah yang digunakan dalam penelitian kualitatif untuk suatu kajian yang bersifat deskriptif. Jenis penelitian ini umumnya dipakai dalam fenomenologi sosial. Deskriptif kualitatif (QD) difokuskan untuk menjawab pertanyaan penelitian yang terkait dengan pertanyaan siapa, apa, dimana dan bagaimana suatu peristiwa atau pengalaman terjadi hingga akhirnya dikaji secara mendalam untuk menemukan pola yang muncul pada peristiwa tersebut. Secara ringkas dapat dijelaskan bahwa deskriptif kualitatif (QD) adalah suatu metode penelitian yang bergerak pada pendekatan kualitatif sederhana dengan alur induktif. Alur induktif ini maksudnya penelitian deskriptif kualitatif (QD) diawali dengan proses atau peristiwa penjelas yang akhirnya dapat ditarik suatu

⁴³ Agung Purnomo, Aminatus Zahriyah, "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jember, *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*, Vol.6 No.2 2021

generalisasi yang merupakan sebuah kesimpulan dari proses atau peristiwa tersebut.⁴⁴

B. Lokasi Penelitian

Pada penelitian ini, penulis mengambil objek penelitian tentang Analisis Penentuan Harga Jual Pada Pedagang Jeruk di Pasar Semboro Menurut Perspektif Islam. Alasan peneliti melakukan penelitian ini karena untuk mengetahui penentuan yang dilakukan oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro. Lokasi Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Semboro Desa Semboro Kecamatan Semboro Kabupaten Jember.

C. Subyek Penelitian

Dalam menentukan sumber data peneliti menggunakan teknik purposive. Purposive adalah Teknik pengumpulan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁴⁵ Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang di teliti yaitu

1. Petani jeruk yang ada di Desa Semboro (Ibu Mujayanah, Bapak Ahmad, Bapak Wagino)
2. Tengkulak/ Pedagang grosir jeruk yang ada di Pasar Semboro (Bapak Sobirin, Bapak Slamet, Ibu Jumiati, Ibu Nur)

⁴⁴ Wiwin Yuliani, "Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif Dalam Perspektif Bimbingan dan Konseling", *Quanta*, Vol.2 No.2 2018

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 218-219.

3. Pedagang jeruk eceran yang ada di Pasar Semboro (Bapak Andik, Bapak Samin, Bapak Yudi, Bapak Sugianto, Ibu Ningsih)
4. Pembeli jeruk yang ada di Pasar Semboro (Ibu Yuni, Bapak Bambang, Ibu Ugik)

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Pendekatan-pendekatan tersebut dimanfaatkan untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif dan memadai terhadap fenomena yang sedang diselidiki, antara lain sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati objek yang akan diteliti, menganalisis serta mencatat hasil temuan di tempat penelitian. Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan.⁴⁶ Adapun hasil observasinya sebagai berikut:

a. Lokasi Pasar Semboro

Lokasi Pasar Semboro terletak di Desa Semboro, Kecamatan Semboro, Kabupaten Jember. Pasar ini terletak di pusat Kecamatan Semboro.

b. Kondisi Pasar Semboro

Kondisi di Pasar Semboro relatif ramai. Pasar Semboro merupakan pasar tradisional dengan area pedagang yang cukup luas, terdiri dari lapak permanen dan semi permanen. Fasilitas yang tersedia meliputi

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 226.

lorong untuk pejalan kaki, tempat parkir terbatas, dan beberapa toilet umum. Kebersihan pasar relatif terjaga, mengingat ada tim kebersihan yang setiap hari menjaga kebersihan di pasar meskipun beberapa area terlihat sampah sayuran atau buah yang sudah rusak. Pasar ini menjadi pusat jual beli bahan-bahan pokok warga lokal maupun pendatang di Desa Semboro.

2. Wawancara

Wawancara merupakan sebuah teknik pengumpulan data dengan melangsungkan diskusi atau dialog langsung antara peneliti dan narasumber yang berhubungan dengan penelitian.⁴⁷ Wawancara dilakukan guna memperoleh data atau informasi mengenai penetapan harga jual pada pedagang jeruk di Pasar Semboro. Narasumber yang ditentukan oleh peneliti adalah beberapa dari pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro.

Wawancara yang dilakukan yaitu semi-terstruktur adalah metode penelitian yang menggabungkan pertanyaan-pertanyaan yang telah ditentukan sebelumnya dengan kesempatan untuk mengeksplorasi lebih lanjut. Data yang akan diperoleh dari hasil wawancara adalah:

- a. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh Pedagang Jeruk di Pasar Semboro.
- b. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh Pedagang Jeruk di Pasar Semboro menurut Perspektif Ibnu Taimiyah.

⁴⁷ Helaluddin & Hengki Wijaya, *Analisis data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori & Praktik* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 84.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang juga penting dalam penelitian kualitatif. Data yang diperoleh dengan Teknik observasi dan wawancara terkadang belum mampu untuk menjelaskan makna fenomena yang terjadi dalam situasi sosial tertentu sehingga dokumentasi sangat diperlukan untuk memperkuat data.⁴⁸ Hasil penelitian dari observasi atau wawancara akan lebih kredibel dan dapat dipercaya jika didukung oleh dokumen-dokumen yang diperoleh dari narasumber. Dokumen-dokumen ini berisi tentang berbagai jenis, seperti catatan, surat, laporan, foto, rekam audio atau video, dan sebagainya. Dokumen tersebut dapat memberikan informasi tambahan, mendukung temuan dari observasi atau wawancara, serta membantu peneliti dalam memahami konteks atau latar belakang dari fenomena yang diteliti.

Penelitian ini memperoleh dokumentasi dari para pedagang jeruk Pasar Semboro berupa foto, gambar, struktur, laporan, rekam audio atau video. Dokumen-dokumen tersebut bisa memberikan informasi tambahan, mendukung temuan dari obesevasi atau wawancara, serta membantu peneliti dalam memahami konteks atau latar belakang fenomena yang diteliti.

E. Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang

⁴⁸ Mawardani, *Praktis Penelitian Kualitatif* (Sleman: Deepublish, 2020), 52.

dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Sebelum mengambil kesimpulan peneliti terlebih dahulu menganalisis data sesuai dengan langkah dan prosedur yang digunakan.

Pada Penelitian ini data dianalisis menggunakan cara berdasarkan teori Miles, Huberman. dan Saldana yang menganalisis data menggunakan tiga langkah: data condensation (kondensasi data), data display (menyajikan data), dan conclusion drawing and verification (menarik simpulan atau verifikasi).⁴⁹

1. Kondensasi Data (*Data Condensation*)

Menurut Miles dan Huberman menyatakan bahwa kondensasi data merujuk pada lima proses yaitu: *selecting* (proses pemilihan), *focusing* (pengerucutan), *simplifying* (penyederhanaan), *abstracting* (peringkasan), dan *transforming* (transformasi data). Dalam kondensasi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, memisahkan dan memindahkan data dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut :

Pengumpulan data, kesimpulan-kesimpulan, penarikan/verifikasi, kondensasi data dan penyajian data

a. *Selecting*

Miles dan Huberman menyatakan bahwa dalam menganalisis data peneliti harus bertindak selektif, maksud dari selektif adalah bisa menentukan manakah dimensi-dimensi yang lebih penting, hubungan

⁴⁹ Matthew B.Miles,A.Michael Huberman, Johny Saldana, *Qualitative Data Analysis*, (SAGE, 2014)

hubungan yang mungkin lebih bermakna, informasi apa yang dapat dikumpulkan dan dianalisis. Peneliti mengumpulkan seluruh informasi yang berupa data analisa penentuan harga dari pedagang jeruk untuk memperkuat penelitian.

b. *Focusing*

Miles dan Huberman menyatakan bahwa pada analisis data perlu memfokuskan data sebagai bentuk praanalisis. Pada tahap ini, peneliti memfokuskan data yang berhubungan dengan fokus penelitian. Tahap ini merupakan kelanjutan dari tahap seleksi data. Peneliti hanya membatasi data yang berdasarkan rumusan masalah

c. *Abstracting*

Abstraksi adalah upaya dalam membuat rangkuman yang inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap di dalamnya. Pada tingkatan ini, data yang telah terhimpun dievaluasi. Pada tahap penelitian ini, jika wawancara dengan para pedagang jeruk sudah mencukupi maka akan dievaluasi apakah sudah bisa menjawab fokus penelitian.

d. *Simplifying* dan *Transforming*

Setelah dievaluasi data dalam penelitian ini seterusnya akan disederhanakan dan dirubah dengan berbagai cara, dalam hal ini dilakukan dengan melalui pemilihan yang ketat, melalui rangkuman atau keterangan singkat, dan mengelompokkan data. Untuk menyederhanakan data, peneliti menumpulkan data dalam tabel.

2. *Data Display* (Penyajikan Data)

Pada tahap ini peneliti akan menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, tabel, dan bagan yang menggambarkan analisis tentang penentuan harga pada pedagang jeruk di Pasar Semboro

3. *Conclusion, drawing/verification* (Kesimpulan, penarikan/verifikasi)

Pada tahap ini peneliti akan menyimpulkan data sesuai dengan fokus penelitian yang telah dikemukakan. Data-data yang sudah dideskripsikan selanjutnya akan disimpulkan secara umum. Simpulan tersebut meliputi bagaimana penentuan harga yang dilakukan oleh pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro dan bagaimana menurut perspektif Ibnu Taimiyah tentang itu. Setelah data disimpulkan, maka akan dilakukan analisis data kembali pada tahap awal sampai semua data benar-benar kompleks.

F. Keabsaan Data

Setelah pengumpulan data, sebelum peneliti melaporkan hasilnya. peneliti mengkaji ulang data yang didapatkan. Hasil observasi dan wawancara tersebut yang dihasilkan dari data crosscheck dan information yang diperoleh dari peneliti dapat verification keabsahannya dan bisa dimintai pertanggung jawaban. Keabsahan data diuji dengan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi merupakan memeriksa kefaktaan data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan meminimalkan objektifitas yang timbul saat pengumpulan dan analisis data.⁵⁰

⁵⁰ Nikmatul Masruroh, Agung Parmono, “Menggali Potensi Desa Berbasis Ekonomi Kerakyatan; Studi Desa RowoTengah, Sumberbaru Jember Indonesia”, *Fenomena*, Vol.17 No.2 2018

Terdapat 3 jenis triangulasi yaitu, triangulasi Teknik, triangulasi waktu, dan triangulasi sumber.

Triangulasi pertama yang dibahas adalah tentang triangulasi sumber. Triangulasi sumber berarti menguji data dari berbagai sumber informan yang akan diambil datanya. Triangulasi sumber dapat mempertajam daya dapat dipercaya data jika dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh selama perisetan melalui beberapa sumber atau informan. Sehingga, sebuah kesimpulan diperoleh dari data yang telah dianalisis dari berbagai sumber oleh periset. Melalui teknik triangulasi sumber, periset berusaha membandingkan data hasil dari wawancara yang diperoleh dari setiap sumber atau informan perisetan sebagai bentuk perbandingan untuk mencari dan menggali kebenaran informasi yang telah didapatkan. Dengan kata lain, triangulasi sumber adalah cross check data dengan membandingkan fakta dari satu sumber dengan sumber yang lain.

Triangulasi kedua yaitu triangulasi teknik digunakan untuk menguji daya dapat dipercaya sebuah data yang dilakukan dengan cara mencari tahu dan mencari kebenaran data terhadap sumber yang sama melalui teknik yang berbeda. Maksudnya periset menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Dalam hal ini, periset dapat menyilangkan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian digabungkan menjadi satu untuk mendapatkan sebuah kesimpulan. Triangulasi teknik, berarti menggunakan pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari

sumber data yang sama. Periset menggunakan observasi pastisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak.

Triangulasi ketiga yaitu triangulasi waktu. Makna dari Triangulasi Waktu ini ialah bahwa seringkali waktu turut mempengaruhi daya dapat dipercaya data. Misalnya, data yang dikumpulkan di pagi hari dengan teknik wawancara dimana saat itu narasumber masih segar dan belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Maka dari itu, dalam hal pengujian daya dapat dipercaya data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan melakukan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. Misalnya, data yang dikumpulkan di pagi hari dengan teknik wawancara dimana saat itu narasumber masih segar dan belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Maka dari itu, dalam hal pengujian daya dapat dipercaya data dapat dilakukan dengan melakukan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.⁵¹

⁵¹ Wiyanda Vera Nurfajriani, Muhammad Wahyu Ilhami, Arivan Mahendra, Rusdy Abdullah Sirodj, M Win Afgani, "Triangulasi Data Dalam Analisis Data Kualitatif", *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, Vol.10 No.17 2024

Penelitian ini menggunakan jenis triangulasi sumber. Triangulasi sumber merupakan menguji data dari beberapa informan yang akan menerima informasinya dengan cara melakukan mengecek data yang diperoleh melalui berbagai sumber atau informan untuk meningkatkan kredibilitas data.⁵² Dalam hal ini peneliti mengidentifikasi berbagai sumber data yang relevan yang dapat memberikan informasi yang diperlukan melalui wawancara. Setelah sumber data ditemukan, peneliti akan mengumpulkan data dari berbagai sumber yang telah diidentifikasi. Setelah data terkumpul dari berbagai sumber, langkah berikutnya membandingkan data tersebut untuk melihat apakah ada kesamaan atau perbedaan. Jika terdapat perbedaan antara data yang diperoleh dari sumber yang berbeda, peneliti akan menganalisis penyebab perbedaan tersebut. Misalnya, bisa jadi karena perspektif yang berbeda dari sumber-sumber tersebut. Berdasarkan hasil perbandingan dan analisis, peneliti akan menarik kesimpulan yang lebih kredibel dan objektif. Triangulasi sumber membantu peneliti untuk menghindari bias yang mungkin akan muncul jika hanya bergantung pada satu sumber data saja.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian ini adalah serangkaian langkah yang harus dilakukan secara berurutan oleh peneliti. Proses ini penting untuk memastikan kesinambungan pemikiran yang akhirnya akan menghasilkan temuan penelitian yang berkualitas. Langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam proses penelitian sebagai berikut:

⁵² Dedi Susanto, Risnita, and M. Syahran Jailani, ‘Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Penelitian Ilmiah’, *Jurnal QOSIM: Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora*, Vol.1No.1 (2023), 53–61.

1. Tahap persiapan penelitian
 - a. Membuat rencana penelitian
 - b. Menentukan tempat penelitian
 - c. Mengurus izin penelitian
 - d. Melakukan pengamatan langsung di Lokasi Penelitian
 - e. Memilih Informan
 - f. Mempersiapkan perlengkapan penelitian
 - g. Prinsip-prinsip etika ketika melakukan penelitian
2. Tahap Penelitian Lapangan
 - a. Memahami latar belakang dan tujuan penelitian
 - b. Mengunjungi Lokasi penelitian
 - c. Mengumpulkan data
 - d. Menyempurnakan data yang belum lengkap

3. Analisis data

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Dalam tahap ini, peneliti menyusun laporan hasil penelitian setelah melakukan analisis data yang kemungkinan telah disesuaikan dengan bimbingan dari dosen untuk dapat memastikan hasil penelitian yang optimal. Laporan yang telah selesai disiapkan akan disampaikan kepada penguji sebagai bagian dari pertanggungjawaban penelitian.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Bagi masyarakat Jawa pasar tradisional bukan sekedar sebagai tempat jual beli semata, namun lebih dari itu pasar terkait dengan konsepsi hidup dan sosial budaya. Pasar tidak semata mewadahi kegiatan ekonomi, akan tetapi pelaku juga dapat mencapai dapat mencapai tujuan-tujuan lain. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pasar tradisional dapat menjadi wadah kegiatan ekonomi, interaksi sosial, dan sarana rekreasi baik suasana pasar maupun produk barang dagangan yang khas.⁵³

Pasar Semboro merupakan salah satu pasar tradisional yang terletak di Kecamatan Semboro, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Pasar ini berfungsi sebagai pusat perdagangan kebutuhan sehari-hari masyarakat setempat, mulai dari bahan makanan pokok, hasil pertanian, buah-buahan, hingga kebutuhan rumah tangga lainnya. Sebagai pasar tradisional, Pasar Semboro masih menerapkan sistem jual beli konvensional dengan interaksi langsung antara penjual dan pembeli. Kegiatan perdagangan di Pasar Semboro berlangsung setiap hari, dengan tingkat keramaian tertinggi pada pagi hingga menjelang siang. Pada hari-hari tertentu, terutama saat hari pasaran, jumlah pedagang dan pembeli meningkat

⁵³ Istijabatul Aliyah, Tri Joko Daryanto, Murtanti Jani Rahayu, “ Peran Pasar Tradisional Dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata Kota Surakarta”, *Gema Teknik*, No. 2 2007

signifikan karena banyak masyarakat dari desa sekitar yang datang berbelanja.

Salah satu komoditas yang menjadi unggulan di pasar ini adalah jeruk lokal. Jeruk yang diperdagangkan di Pasar Semboro sebagian besar berasal dari kebun-kebun petani di sekitar Kecamatan Semboro dan daerah tetangga. Hal ini menjadikan pasar ini sebagai salah satu pusat distribusi jeruk di wilayah Jember bagian barat.

Adapun karakteristik Pasar Semboro yang relevan dengan penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Jenis Pedagang

Pedagang Jeruk di Pasar Semboro umumnya terdiri dari pedagang kecil dan menengah. Sebagian besar dari mereka merupakan pedagang tetap yang setiap hari berjualan di pasar, sedangkan sebagian lainnya adalah pedagang musiman yang hanya berjualan saat musim panen raya.

b. Sistem Distribusi

Pasokan jeruk ke Pasar Semboro diperoleh melalui dua jalur utama.

Yaitu:

- 1) Pedagang membeli langsung dari petani dengan sistem borongan di kebun
- 2) Pedagang memperoleh dari pengepul atau tengkulak yang mengumpulkan jeruk dari beberapa petani.

c. Karakteristik Pasar

- 1) Sistem harga diatur secara fleksibel, bergantung pada kondisi pasar harian.
- 2) Interaksi tawar-menawar masih menjadi ciri khas dalam bertransaksi.

Kualitas jeruk beragam, dari jeruk dengan kualitas tinggi (besar, segar, dan manis) hingga kualitas rendah (kecil, kusam, atau mulai layu)

d. Pengaruh Musim

Musim Panen Jeruk sangat berpengaruh terhadap fluktuasi harga di Pasar Semboro. Saat panen raya, harga jeruk turun karena pasokan melimpah. Sebaliknya, ketika bukan musim panen, harga cenderung naik karena stok terbatas.

e. Peran Bagi Masyarakat

- 1) Sebagai pusat distribusi hasil pertanian, khususnya jeruk.
- 2) Sebagai sarana ekonomi Masyarakat pedesaan sekitar.
- 3) Sebagai wadah interaksi sosial antara pedagang dan pembeli.

Dengan kondisi tersebut, Pasar Semboro menjadi lokasi penelitian yang relevan untuk mengkaji mekanisme penentuan harga jual jeruk. Interaksi antara pedagang dan pembeli, fluktuasi harga karena *supply-demand*, serta sistem tawar-menawar yang berlangsung di pasar ini menjadi cerminan nyata dari praktik harga dalam perspektif Islam, khususnya menurut pandangan Ibnu Taimiyah.

2. Profil Pedagang Jeruk Semboro

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan penulis terhadap beberapa pedagang jeruk di Pasar Semboro, diperoleh gambaran umum mengenai profil para pedagang tersebut sebagai berikut:

a. Jenis Pedagang

Sebagian besar pedagang jeruk di Pasar Semboro merupakan pedagang kecil dan menengah. Mereka berjualan secara mandiri di lapak-lapak sederhana, baik di dalam maupun di sekitar area pasar.

Terdapat dua jenis pedagang utama:

- 1) Pedagang tetap: Memiliki lapak atau kios yang menetap di pasar.
- 2) Pedagang musiman: Datang hanya pada musim panen jeruk, atau pada hari-hari tertentu saat pasokan meningkat.

b. Sumber Barang Dagangan

Sebagian besar pedagang memperoleh pasokan jeruk dari petani lokal di daerah Semboro, Tanggul, dan sekitarnya. Hubungan antara pedagang dan petani umumnya bersifat langsung tanpa melalui banyak perantara. Hal ini memberikan keuntungan dalam hal harga beli yang lebih murah dan kontrol kualitas buah yang lebih baik.

c. Cara Menentukan Harga Jual

Dalam menetapkan harga jual, pedagang mempertimbangkan beberapa faktor, antara lain:

- 1) Harga beli dari petani atau distributor.

- 2) Kondisi dan kualitas jeruk (besar kecilnya ukuran, manis atau tidaknya rasa, dan segar tidaknya buah).
- 3) Biaya tambahan seperti transportasi, sewa tempat, dan tenaga kerja.
- 4) Harga pasaran atau harga yang ditawarkan oleh pedagang lain (harga kompetitor).
- 5) Permintaan pasar, terutama pada hari besar atau musim tertentu.

d. Tingkat Pendidikan dan Pemahaman Keagamaan

Tingkat pendidikan para pedagang bervariasi, namun sebagian besar hanya menempuh pendidikan sampai jenjang sekolah menengah pertama (SMP). Pemahaman mereka mengenai prinsip-prinsip ekonomi Islam, khususnya pandangan tokoh seperti Ibnu Taimiyah, masih sangat terbatas. Meskipun begitu, secara praktik, banyak dari mereka yang tanpa disadari telah menerapkan prinsip-prinsip keadilan dan keseimbangan dalam perdagangan, seperti tidak menaikkan harga secara berlebihan dan menghindari penipuan dalam jual beli.

e. Sikap terhadap Etika Bisnis

Mayoritas pedagang menunjukkan sikap yang cukup baik terhadap etika bisnis. Mereka menyadari pentingnya menjaga kepercayaan konsumen, menjual barang yang layak konsumsi, serta tidak melakukan kecurangan dalam timbangan maupun kualitas. Namun, masih terdapat beberapa tantangan dalam implementasi

prinsip-prinsip ini secara konsisten, terutama ketika persaingan pasar sangat ketat.

B. Penyajian Data dan Analisis

Proses selanjutnya dalam skripsi ini adalah penyajian data. Penyajian data merupakan tahap penelitian dimana informasi yang terkumpul dan disajikan sesuai dengan rumusan masalah penelitian serta analisis data yang relevan. Peneliti hendak mendeskripsikan penentuan harga buah jeruk yang dilakukan pedagang di Pasar Semboro. Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, maka disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus penelitian sebagai berikut:

1. Penentuan Harga Yang Dilakukan Pedagang Jeruk di Pasar Semboro

Penentuan harga jual yang tepat dalam suatu perdagangan sangatlah penting. Sebab tanpa ditunjang oleh adanya metode penentuan harga jual yang tepat, maka tidaklah mungkin pedagang dapat memperoleh laba yang diinginkan. Penentuan harga jual merupakan salah satu komponen penting dalam kegiatan perdagangan, karena berpengaruh langsung terhadap volume penjualan, keuntungan dan daya saing pedagang.

Peneliti menguraikan bagaimana proses penentuan harga jual jeruk yang dilakukan oleh para pedagang di Pasar Semboro. Sebagai seorang pedagang yang pekerjaan sehari-harinya adalah menjual jeruk di daerah sekitar pasar, keadaan lingkungan dan alam juga dapat mempengaruhi perolehan pendapatannya. Para pedagang biasanya masih menetapkan harga dengan cara sederhana.

Berkaitan dengan hal tersebut, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro mengenai penetapan harga jual yang mereka lakukan.

Wawancara dengan Bapak Sugianto mengatakan bahwa:

“Saya menentukan harga jual berdasarkan harga beli dari petani, lalu saya tambahkan semua biaya yang saya keluarkan, seperti transportasi, sewa tempat, dan kerusakan buah. Setelah semua dihitung, baru saya tambahkan margin keuntungan sekitar 25-30%.”⁵⁴

Berdasarkan hasil wawancara, Bapak Sugianto menentukan harga jual dengan terlebih dahulu menjadikan harga beli dari petani sebagai dasar perhitungan. Selanjutnya, informan menghitung seluruh biaya operasional yang dikeluarkan dalam proses distribusi, meliputi biaya transportasi, sewa tempat usaha, serta potensi kerugian akibat kerusakan buah. Setelah seluruh komponen biaya tersebut diperhitungkan, informan kemudian menetapkan margin keuntungan berkisar antara 25–30 persen sebagai laba usaha.

Menurut Mulyadi, menyatakan secara teori, harga jual harus dapat menutupi seluruh biaya ditambah keuntungan yang dapat diterima.⁵⁵ Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jual dilakukan secara rasional dan transparan dengan mempertimbangkan harga beli, biaya operasional, serta margin keuntungan yang wajar. Praktik ini mencerminkan upaya pelaku usaha dalam menjaga keseimbangan antara pemenuhan biaya, perolehan keuntungan, dan

⁵⁴ Sugianto, diwawancara oleh penulis, 20 oktober 2025

⁵⁵ Deva Alfina, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

keberlangsungan usaha tanpa mengabaikan prinsip keadilan dalam transaksi.

Berkaitan dengan hal diatas, Ibu Jumiati selaku salah satu pedagang grosir jeruk yang ada di Pasar Semboro juga mengatakan bahwa:

“Saya hitung dari modal beli dulu mas. Biasanya beli dari petani Rp 7.500 per kilo. Tambah bensin, angkut, kadang ada jeruk yang busuk. Semua saya perkiraikan. Kalau semua dihitung, ya habisnya sekitar Rp 8.300 sampai Rp 8.500. Jadi saya jual Rp 11.000-12.500 biar ada untung.”⁵⁶

Berdasarkan hasil wawancara, Ibu Jumiati menjelaskan bahwa penentuan harga jual jeruk diawali dengan perhitungan modal beli dari petani sebesar Rp7.500 per kilogram. Selanjutnya, informan menambahkan berbagai biaya operasional, seperti biaya bahan bakar, biaya pengangkutan, serta potensi kerugian akibat buah yang mengalami kerusakan atau pembusukan. Setelah seluruh biaya tersebut diperhitungkan, total biaya yang dikeluarkan informan diperkirakan berada pada kisaran Rp8.300 hingga Rp8.500 per kilogram. Berdasarkan perhitungan tersebut, informan kemudian menetapkan harga jual jeruk pada kisaran Rp11.000 hingga Rp12.500 per kilogram untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan usahanya.

Biaya produksi dan keuntungan Perusahaan sudah termasuk dalam penetapan harga.⁵⁷ Berdasarkan pemaparan informan, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jual dilakukan dengan mempertimbangkan harga

⁵⁶ Jumiati, diwawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

⁵⁷ Deva Alfina, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

beli dari petani dan seluruh biaya operasional yang menyertainya. Penetapan harga jual pada kisaran Rp11.000–12.500 per kilogram menunjukkan adanya margin keuntungan yang diperoleh setelah biaya terpenuhi. Praktik ini mencerminkan mekanisme penentuan harga berbasis biaya yang bertujuan untuk menjaga keberlanjutan usaha sekaligus memperoleh keuntungan yang wajar

Sedangkan menurut bapak Yudi beliau mengatakan seperti ini:

“Untuk modal saya beli diharga Rp 8.000 per kilo. Biaya transportasi dan pengangkutan jeruk sekitar Rp 500. Tapi semuanya belum tentu siap jual mas, kadang ada yang busuk ataupun tidak layak buat dijual itu kisaran 5% perkilonya kisaran Rp 300-500. Jadi untuk modalnya saya sendiri itu habis Rp 8.500 sampai Rp 9.000. Jadi biasanya saya jual Rp 11.000 sampai Rp 13.000 perkilo sesuai sama kondisi pasar aja gimana mas”.⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara, Bapak Yudi menyampaikan bahwa harga beli jeruk dari pemasok ditetapkan sebesar Rp8.000 per kilogram sebagai modal awal. Selain itu, informan menambahkan biaya transportasi dan pengangkutan sebesar sekitar Rp500 per kilogram. Bapak Yudi juga memperhitungkan potensi kerugian akibat jeruk yang mengalami kerusakan atau tidak layak jual, yang diperkirakan sebesar 5% per kilogram atau setara dengan Rp300 hingga Rp500. Dengan demikian, total modal yang dikeluarkan Bapak Yudi berada pada kisaran Rp8.500 hingga Rp9.000 per kilogram. Berdasarkan perhitungan tersebut, informan kemudian menetapkan harga jual jeruk pada kisaran Rp11.000 hingga

⁵⁸ Yudi, diwawancara oleh penulis, 21 Oktober 2025

Rp13.000 per kilogram, dengan tetap menyesuaikan pada kondisi pasar yang berlaku.

Biaya Produksi ditambahkan ke *mark up* untuk menentukan harga jual.⁵⁹ Berdasarkan penjelasan informan, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jual jeruk dilakukan dengan mempertimbangkan harga beli, biaya distribusi, serta potensi kerugian akibat produk yang tidak layak jual. Penyesuaian harga jual terhadap kondisi pasar menunjukkan adanya fleksibilitas dalam penetapan harga tanpa mengabaikan perhitungan biaya dan margin keuntungan. Praktik ini mencerminkan upaya pelaku usaha dalam menjaga keseimbangan antara keberlanjutan usaha, perolehan keuntungan yang wajar, dan dinamika pasar.

Sedangkan menurut petani jeruk yakni Bapak Ahmad mengatakan bahwa:

“Biasanya pedagang dateng langsung ke kebun atau saya mengirim ke pedagang langganan di Pasar. Harga sudah dibicarakan sebelum panen. Saya tahu dari pedagang atau sesama petani. Tapi harga di pasar dominan lebih tinggi karena sudah ditambah biaya transportasi dan keuntungan pedagang. Untuk harga saya melihat beberapa faktor dek, seperti biaya pupuk, obat-obatan, tenaga kerja, kualitas buah, ukuran jeruk, serta hasil jumlah panen. Selain itu, harga pasaran yang biasanya jadi patokan saya”⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Bapak Ahmad, diketahui bahwa mekanisme penjualan jeruk dilakukan melalui dua cara, yaitu pedagang yang datang langsung ke kebun atau pengiriman hasil

⁵⁹ Deva Alfina, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

⁶⁰ Ahmad, di wawancara oleh penulis, 10 Desember 2025

panen kepada pedagang langganan di pasar. Harga jual biasanya telah disepakati sebelum masa panen berlangsung. Informan memperoleh informasi harga dari pedagang maupun dari sesama petani. Bapak Ahmad juga menyadari bahwa harga jeruk di pasar cenderung lebih tinggi karena telah mencakup biaya transportasi serta keuntungan yang diambil oleh pedagang. Dalam menentukan harga jual, informan mempertimbangkan berbagai faktor, antara lain biaya produksi seperti pupuk, obat-obatan, dan tenaga kerja, serta kualitas buah, ukuran jeruk, dan jumlah hasil panen. Selain faktor internal tersebut, harga pasaran juga menjadi acuan utama dalam penetapan harga.

Jumlah yang dibebankan oleh unit perusahaan kepada pelanggan untuk barang atau jasa yang dipasok atau diserahkan dikenal sebagai harga jual.⁶¹ Berdasarkan keterangan informan, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jeruk di tingkat petani dilakukan secara musyawarah dan berdasarkan kesepakatan sebelum panen dengan mempertimbangkan biaya produksi, kualitas dan kuantitas hasil panen, serta kondisi harga pasar. Perbedaan harga antara tingkat petani dan pasar terjadi akibat adanya biaya distribusi dan margin keuntungan pedagang. Praktik ini menunjukkan adanya mekanisme harga yang terbentuk secara wajar melalui interaksi antara petani dan pedagang, serta mempertimbangkan prinsip keadilan dan kelayakan dalam transaksi.

⁶¹ Deva Alfina, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

Wawancara dengan pembeli jeruk juga merupakan hal yang penting, seperti yang dikatakan oleh Ibu Yuni:

“Saya sering beli jeruk untuk dikonsumsi sendiri. Harga jeruk berbeda-beda mas gak nentu, tergantung kualitas dan ukuran. Juga yang terpenting kalau lagi musim apa enggaknya. Untuk saya harga tuh menjadi pertimbangan utama, terutama untuk kebutuhan rumah tangga. Namun, saya juga mempertimbangkan kualitas agar sesuai dengan harga yang harus saya bayarkan.”⁶²

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Yuni selaku konsumen, diketahui bahwa harga jeruk di pasaran bersifat fluktuatif dan tidak tetap. Perbedaan harga tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti kualitas dan ukuran jeruk, serta kondisi musim panen. Bagi narasumber, harga menjadi pertimbangan utama dalam keputusan pembelian jeruk untuk kebutuhan rumah tangga. Meskipun demikian, narasumber juga memperhatikan aspek kualitas produk agar harga yang dibayarkan sebanding dengan kualitas jeruk yang diterima.

Biaya yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan atau menggunakan barang atau jasa yang disediakan oleh produsen disebut harga jual.⁶³ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa dari sisi konsumen, harga memiliki peran yang sangat penting dalam pengambilan keputusan pembelian, terutama untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Namun demikian, kualitas produk tetap menjadi faktor yang tidak dapat diabaikan. Hal ini menunjukkan adanya

⁶² Yuni, di wawancara oleh penulis, 10 Desember 2025

⁶³ Deva Alfina, “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

pertimbangan keseimbangan antara harga dan kualitas dalam perilaku konsumsi, yang turut memengaruhi dinamika permintaan jeruk di pasar.

Jadi dari wawancara beberapa narasumber diatas dapat diambil kesimpulan bahwa narasumber menentukan harga jual berdasarkan biaya total (harga pokok penjualan) yang terdiri dari harga beli, biaya transportasi, kemasan, dan sewa tempat. Semua biaya tersebut dijumlahkan untuk memperoleh total biaya perkilogram, yang menjadi dasar dalam menentukan harga jual jeruk per kilonya. Sedangkan dari petani sendiri juga mempertimbangkan biaya seperti biaya pupuk, transportasi, dll. Untuk pembeli sendiri biasanya menyesuaikan sesuai kebutuhan mereka, juga biasanya pembeli melihat dari kualitas jeruk itu sendiri apa menurut mereka sesuai atau tidak dengan harga yang harus dibayarkan.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**
Menghitung margin (laba yang diinginkan) merupakan langkah penting dalam penentuan harga jual sebuah bisnis atau usaha. Laba adalah selisih positif antara pendapatan yang diterima dari hasil penjualan barang atau jasa dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan penjualan tersebut. Dengan kata lain, laba menunjukkan keuntungan yang diperoleh suatu usaha setelah seluruh pengeluaran, seperti biaya modal, biaya operasional, dan biaya lainnya, dikurangkan dari pendapatan total.

Laba berfungsi sebagai indikator keberhasilan usaha, karena menunjukkan apakah kegiatan penjualan yang dilakukan memberikan keuntungan atau tidak. Semakin besar laba yang dihasilkan, semakin baik

kinerja usaha tersebut. Dalam konteks pedagang eceran seperti jeruk, laba biasanya dihitung dari selisih harga jual perkilogram dengan harga modal, kemudian dikalikan jumlah barang yang terjual.

Dengan ini peneliti melakukan analisa tentang laba yang dihasilkan oleh beberapa pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro dengan melakukan wawancara sebagai berikut:

Wawancara dengan Ibu Nur:

“Untuk keuntungan saya itu biasanya ambil 20-30% dek, tergantung dari kondisi pasar. Saya meningkatkan volume penjualan. Saya lebih memilih menjual cepat dengan margin keuntungan sedikit lebih kecil, tetapi barang habis banyak. Jadi laba tetap sama besarnya.”⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Nur, diketahui bahwa penetapan keuntungan dalam kegiatan penjualan jeruk dilakukan dengan mengambil margin keuntungan berkisar antara 20–30 persen, yang disesuaikan dengan kondisi pasar. Narasumber menerapkan strategi peningkatan volume penjualan dengan cara menjual produk lebih cepat meskipun dengan margin keuntungan yang relatif lebih kecil. Strategi tersebut dilakukan agar barang dagangan dapat terjual habis dalam jumlah besar, sehingga total laba yang diperoleh tetap berada pada tingkat yang diharapkan.

Tujuan dari penetapan harga salah satunya yaitu berorientasi pada laba, yaitu bahwa setiap Perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba yang paling tinggi.⁶⁵ Berdasarkan keterangan

⁶⁴ Nur, di wawancara oleh Penulis, 20 Oktober 2025

⁶⁵ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013)

narasumber, dapat disimpulkan bahwa strategi penetapan keuntungan tidak hanya berfokus pada besarnya margin, tetapi juga pada kecepatan perputaran dan volume penjualan. Dengan mengutamakan penjualan cepat dan margin keuntungan yang lebih kecil, pelaku usaha tetap mampu memperoleh laba yang optimal. Praktik ini mencerminkan adanya efisiensi usaha serta penyesuaian terhadap dinamika pasar guna menjaga keberlanjutan usaha.

Wawancara dengan Ibu Ningsih

“Biasanya Rp 2.000 – 3.000 perkilonya. Tapi tergantung kondisi juga sih mas, kadang kalau lagi ramai yang beli gitu saya ambil untung dikit asal laku banyak atau syukur bisa sampai habis. Saya juga harus nyesuaikan harga dan keuntungan dengan pedagang lain, kalau mereka naik saya juga kadang naik, begitupun sebaliknya. Kalau gak gitu pembeli biasa beli yang murah jadi takutnya malah sepi kalau harga saya lebih mahal.”⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Ningsih, diketahui bahwa margin keuntungan yang diambil dalam penjualan jeruk berkisar antara Rp2.000 hingga Rp3.000 per kilogram. Namun demikian, besaran keuntungan tersebut bersifat fleksibel dan sangat bergantung pada kondisi pasar. Pada saat permintaan tinggi atau kondisi pasar ramai, narasumber cenderung mengambil keuntungan yang lebih kecil dengan tujuan agar volume penjualan meningkat dan seluruh barang dagangan dapat terjual. Selain itu, narasumber juga menyesuaikan harga jual dan tingkat keuntungan dengan harga yang ditetapkan oleh pedagang lain.

⁶⁶ Ningsih, di wawancarai oleh Penulis, 20 Oktober 2025

Penyesuaian ini dilakukan untuk menjaga daya saing dan menghindari penurunan jumlah pembeli akibat perbedaan harga yang terlalu tinggi.

Laba adalah informasi dalam hal pencapaian pendapatan diatas beban yang stabil dan mengingkat dari periode yang berbeda dan mencerminkan pengembalian kepada pegegang ekuitas.⁶⁷ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa penetapan keuntungan dilakukan secara adaptif dengan mempertimbangkan tingkat permintaan, persaingan antar pedagang, serta preferensi konsumen terhadap harga yang lebih murah. Strategi penyesuaian harga dan margin keuntungan ini bertujuan untuk menjaga stabilitas penjualan dan meningkatkan perputaran barang. Praktik tersebut menunjukkan adanya mekanisme pasar yang berjalan secara alami melalui interaksi antara pedagang dan konsumen, serta mencerminkan prinsip kewajaran dalam penetapan harga.

Wawancara dengan Bapak Sobirin selaku pedagang grosir:

“Saya hitung dulu dari modal mas, kalau modal gede biasanya saya ambil untung juga lumayan gede, ya sekitar Rp 4.000. Tapi kalau normalnya itu sekitar Rp 2.000 – 3.000 perkilonya. Saya gak berani ambil untung tinggi-tinggi mas takut gak laku apalagi jualan juga dipasar yang jelas rata-rata pembeli masih suka nawar atau cari harga yang lebih murah.”⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Sobirin, diketahui bahwa penetapan keuntungan dalam penjualan jeruk didasarkan pada besarnya modal yang dikeluarkan. Apabila modal yang dikeluarkan relatif besar, narasumber mengambil margin keuntungan yang lebih tinggi,

⁶⁷ Subramanyam, K. R. *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta : Salemba Empat. 2014)

⁶⁸ Sobirin, di wawancara oleh Penulis, 21 Oktober 2025

yakni sekitar Rp4.000 per kilogram. Namun dalam kondisi normal, margin keuntungan yang diambil berkisar antara Rp2.000 hingga Rp3.000 per kilogram. Narasumber menyatakan bahwa ia menghindari pengambilan keuntungan yang terlalu tinggi karena mempertimbangkan kondisi pasar, khususnya karakteristik pembeli di pasar yang cenderung melakukan tawar-menawar dan mencari harga yang lebih murah. Oleh karena itu, penetapan keuntungan dilakukan secara hati-hati agar barang dagangan tetap laku terjual.

Biaya yang timbul akibat perolehan produk akan mempengaruhi harga jual, harga jual produk akan mempengaruhi besarnya volume penjualan, sedangkan volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi dengan kenaikan volume penjualan maka konsekuensinya laba pun akan meningkat.⁶⁹ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa penetapan margin keuntungan dilakukan secara proporsional dengan mempertimbangkan besarnya modal, daya beli konsumen, serta dinamika pasar. Kehati-hatian dalam mengambil keuntungan menunjukkan adanya upaya pelaku usaha untuk menjaga keseimbangan antara perolehan laba dan kelancaran penjualan. Praktik ini mencerminkan penetapan harga yang wajar dan adaptif terhadap kondisi pasar, sehingga mendukung keberlanjutan usaha.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap narasumber diatas, dapat disimpulkan beberapa hal penting terkait perhitungan laba dan strategi

⁶⁹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat. 2013)

penjualan yang mereka terapkan. Ketiga narasumber menunjukkan bahwa keuntungan yang mereka ambil tidak tetap, melainkan bervariasi sesuai kondisi pasar. Hal ini menunjukkan bahwa laba pedagang berada pada kisaran yang relatif sama, yaitu antara Rp 2.000 – 4.000 per kilonya, atau sekitar 25-30% dari total penjualan per kilonya dengan beberapa pedagang menggunakan persentase keuntungan dan yang lain menggunakan nominal langsung.

Semua narasumber menegaskan bahwa keadaan pasar sangat memengaruhi besarnya keuntungan yang mereka ambil. Penyesuaian dilakukan berdasarkan:

- a. Ramainya pembeli

Jika pengunjung sedang ramai, mereka cenderung mengambil keuntungan kecil agar barang cepat laku dan habis.

- b. Harga pesaing

Para pedagang tidak dapat menaikkan keuntungan seenaknya. Harga harus disesuaikan agar tetap bersaing

- c. Besarnya modal beli

Jika modal tinggi, pedagang cenderung mengambil laba sedikit lebih besar untuk menutupi resiko dan mendapatkan keuntungan wajar. Jika modal rendah margin keuntungan biasanya kembali ke standar yaitu Rp 2.000 – 3.000 per kilonya.

Dari penyajian data melalui wawancara diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan analisa perhitungannya sebagai berikut:

1. Identifikasi Komponen Biaya

a. Biaya Variabel

1. Harga beli jeruk dari petani

- Rp 7.500

2. Transportasi dan biaya angkut

- Rp 500/kg

3. Kerusakan/ susut

- Rp 300-500/kg

b. Biaya Tetap

1. Sewa Tempat (di alokasikan per kg)

- Rp 200-500/kg

2. Perhitungan Harga Pokok Penjualan(HPP) *Full Costing*

Rumus *Full Costing*:

$HPP = \text{Total Biaya Variabel} + \text{Total Biaya Tetap}$

KIAI HAI AL ACHMAD SIDDIO

Jadi, supaya jelas disini peneliti membuat 2 skenario perhitungan berdasarkan hasil wawancara sebagai berikut:

Perhitungan Biaya Minimal

Komponen	Biaya (Rp/kg)
Harga beli dari petani	7.500
Transportasi	500
Kerusakan (minimum)	300
Sewa Tempat	200
HPP	8.500

Sumber: Data diolah

Perhitungan biaya maksimal

Komponen	Biaya (Rp/kg)
Harga beli dari petani	7.500
Transportasi	500
Kerusakan (maksimum)	500
Sewa Tempat	500
HPP	9000

Sumber: Data diolah

3. Penentuan Harga Jual Menggunakan *Full Costing*

Berdasarkan wawancara, pedagang menambahkan margin 25-30%

dari total HPP. Dapat diakumulasikan sebagai berikut:

Jika HPP Rp 8.500

- Margin 25%

$$\text{Harga Jual} = 8.500 + 25\%$$

$$= \text{Rp } 10.625 \text{ dibulatkan jadi Rp } 11.000$$

- Margin 30%

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ

$$\text{Harga Jual} = 8.500 + 30\%$$

$$= \text{Rp } 11.050 \text{ dibulatkan jadi Rp } 11.500 - \text{Rp } 12.000$$

Jika HPP Rp 9.000

- Margin 25%

$$\text{Harga Jual} = 9.000 + 25\%$$

$$= \text{Rp } 11.250 \text{ dibulatkan menjadi Rp } 11.500 - \text{Rp } 12.000$$

- Margin 30%

$$\text{Harga Jual} = 9.000 + 30\%$$

$$= 11.700 \text{ dibulatkan menjadi Rp } 12.000 - \text{Rp } 13.000$$

3. Ringkasan Hasil Perhitungan Full Costing

HPP (Rp/kg)	Margin 25%	Margin 30%
8.500	Rp 11.000	Rp 11.500-12.000
9.000	Rp 12.000	Rp 12.000-13.000

Sumber: Data diolah

Berdasarkan perhitungan *Full Costing*

- HPP pedagang jeruk berada pada kisaran Rp 8.500 – Rp 9.000
- Setelah menambah margin 25-30%, maka harga jual wajar pada Rp 11.000 – Rp 13.000

Hasil penelitian ini sejalan dengan pernyataan para pedagang dalam wawancara yang dilakukan peneliti. Berdasarkan keterangan mereka, terlihat bahwa para pedagang secara praktis menggunakan pendekatan perhitungan *full costing* secara sederhana dalam menentukan harga jual jeruk. Maksudnya, mereka memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan menjual jeruk, mulai dari harga modal, biaya transportasi, retribusi pasar, dan biaya operasional lainnya. *Full costing* memasukkan semua biaya yang terkait dengan produk (baik variabel maupun tetap), sehingga harga pokok yang dihasilkan lebih komprehensif.

Para pedagang kemudian menambahkan margin keuntungan yang fleksibel, yang disesuaikan dengan kondisi pasar, persaingan harga antar pedagang, dan tingkat permintaan konsumen. Pendekatan ini memungkinkan mereka menetapkan harga jual yang kompetitif sekaligus menghasilkan laba yang wajar.

2. Penentuan Harga Pada Pedagang Jeruk di Pasar Semboro Menurut Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah (661-728 / 1263-1328 M) merupakan salah satu ulama besar yang dikenal memiliki pemikiran yang luas dalam berbagai bidang, termasuk ekonomi Islam. Salah satu pemikiran penting beliau adalah mengenai konsep harga (*tsaman*) dan mekanisme pasar yang adil.

Dalam pandangannya, harga yang adil (*al-tsaman al-'adl*) adalah harga yang terbentuk secara alami melalui mekanisme pasar yang wajar, tanpa adanya intervensi, penipuan, atau kezaliman dari pihak manapun.⁷⁰

Ibnu Taimiyah memberikan penjelasan yang rinci tentang beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan dan tingkat harga. Adapun faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

a. Kesesuaian dalam Mekanisme Penentuan Harga

Ibnu Taimiyah berpandangan bahwa harga secara syar'i dan alami ditentukan oleh interaksi antara penawaran dan permintaan (mekanisme pasar). Harga akan naik jika barang langka dan permintaan tinggi, dan sebaliknya. Pada wawancara yang dilakukan ke beberapa pedagang mendapatkan respon dan hasil yang beragam seperti yang dikatakan oleh bapak Samin:

“Saya sih biasanya kalau laku ya senang, kalau sepi ya kadang ngeluh sih dek. Kadang saya suka ngomel kalau pembeli sudah memilih-milih tapi gajadi beli karna alesan dan sering banyak nawar. Kalau untuk harga saya ngikut temen aja. Untuk harga saya

⁷⁰ Hafidhuddin, Didin, Ekonomi Islam: Tinjauan Kritis terhadap Sistem Ekonomi Konvensional, Jakarta: Gema Insani Press, 2011

gak terlalu ngitung juga yang penting saya masih untung gitu aja dek.”⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Samin, diketahui bahwa kondisi penjualan sangat memengaruhi sikap dan kepuasan pedagang. Narasumber merasa senang ketika barang dagangan laku terjual, namun mengeluhkan kondisi pasar yang sepi serta perilaku sebagian pembeli yang sering melakukan tawar-menawar atau membatalkan pembelian setelah memilih barang. Dalam penetapan harga, narasumber cenderung mengikuti harga yang ditetapkan oleh pedagang lain di pasar. Narasumber juga menyampaikan bahwa ia tidak melakukan perhitungan harga secara rinci, selama harga jual yang ditetapkan masih memberikan keuntungan baginya.

Ibnu Taimiyah berpandangan bahwa harga secara syar'I dan alami ditentukan oleh interaksi antara penawaran dan permintaan.⁷² Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dilakukan secara sederhana dan mengikuti harga pasar yang berlaku, tanpa perhitungan biaya dan margin keuntungan yang terstruktur. Fokus utama pedagang adalah agar barang dagangan tetap terjual dan memperoleh keuntungan, meskipun dalam jumlah yang tidak ditentukan secara pasti. Praktik ini menunjukkan adanya ketergantungan pada mekanisme pasar dan persaingan antar pedagang dalam menentukan harga jual.

⁷¹ Samin, di wawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

⁷² Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, (Kairo: Dar al-Sa’ab 1976), h. 304-306

Sedangkan menurut Bapak Wagino menyatakan bahwa:

“Kalau lagi musim panen harga emang cenderung rendah soalnya kan stok banyak juga harga murah, tapi kalau lagi musim paceklik atau gak lagi musim panen gitu wes, itu biasanya harga relatif naik jadi saya biasanya hitung modal dulu, tambah keuntungan wajar, dan lihat harga petani lain. Saya berusaha supaya harga tidak terlalu mahal dan murah, sehingga pembeli dan saya masih sama-sama untung.. Itu yang saya tangkap jual beli yang adil, tidak menipu, dan mengikuti hukum pasar.”⁷³

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Wagino, diketahui bahwa harga jeruk sangat dipengaruhi oleh musim panen. Pada saat musim panen, harga cenderung rendah karena ketersediaan stok yang melimpah, sedangkan pada musim paceklik atau saat panen terbatas, harga relatif naik. Dalam menetapkan harga jual, narasumber menghitung modal terlebih dahulu, menambahkan keuntungan yang dianggap wajar, dan mempertimbangkan harga yang ditetapkan oleh petani lain.

Naik dan turunnya harga bukan karena kezaliman seseorang, tetapi karena sebab-sebab alami seperti berkurangnya atau bertambahnya barang dan permintaan.⁷⁴ Narasumber menekankan pentingnya menetapkan harga yang seimbang, tidak terlalu mahal maupun terlalu murah, sehingga baik penjual maupun pembeli sama-sama memperoleh keuntungan. Pendekatan ini mencerminkan prinsip jual beli yang adil, transparan, dan sesuai dengan mekanisme pasar.

Dalam hal ini juga dinyatakan oleh bapak Yudi:

⁷³ Wagino, di wawancara oleh penulis, 11 Desember 2025

⁷⁴ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, (Kairo: Dar al-Sa’ab 1976), h. 304-306

“Iya emang jeruk tergantung musim untuk harganya, jadi untuk harga jualnya saya gak ambil untung banyak-banyak yang penting laku lancar dek. Kadang kalau orang beli banyak ya saya potong harga sebagai bentuk rasa terima kasih saya buat orang itu mau beli dagangan saya dalam jumlah yang banyak, jadi saya kurangin dikit harganya yang penting saya masih untung cukuplah.”⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Yudi, diketahui bahwa harga jual jeruk sangat dipengaruhi oleh musim panen. Narasumber cenderung tidak mengambil keuntungan yang besar, dengan prioritas utama agar dagangan cepat terjual. Selain itu, narasumber memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli dalam jumlah banyak sebagai bentuk apresiasi. Meskipun demikian, potongan harga tetap diperhitungkan agar keuntungan yang diperoleh cukup dan usaha tetap berlanjut. Pendekatan ini menunjukkan strategi penjualan yang fleksibel, mempertimbangkan loyalitas pembeli sekaligus keberlanjutan usaha.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
Ibnu Taimiyah berpandangan bahwa harga secara syar'I dan alami ditentukan oleh interaksi antara penawaran dan permintaan.⁷⁶

Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa strategi penetapan harga dilakukan secara adaptif terhadap kondisi pasar dan permintaan konsumen. Penjual mengutamakan kelancaran perputaran dagangan dan kepuasan pembeli, sambil tetap memastikan adanya keuntungan yang cukup. Praktik ini mencerminkan keseimbangan

⁷⁵ Yudi, di wawancarai oleh penulis, 21 Oktober 2025

⁷⁶ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, (Kairo: Dar al-Sa’ab 1976), h. 304-306

antara kepentingan penjual dan pembeli serta mencerminkan prinsip keadilan dan keberlanjutan dalam transaksi jual beli.

Dari hasil wawancara diatas dengan narasumber dapat disimpulkan bahwa memang tidak semua pedagang mengikuti perspektif Ibnu Taimiyah yakni tentang penawaran dan permintaan. Namun, Ibnu Taimiyah menekankan bahwa kenaikan harga ini tidak boleh merugikan konsumen secara berlebihan atau melanggar prinsip keadilan. Praktik manipulasi harga semisal menimbun atau kecurangan pada harga adalah sesuatu yang dilarang. Dalam konteks penawaran dan permintaan, hal ini berarti meskipun harga bisa berfluktuasi berdasarkan interaksi keduanya, keuntungan yang diperoleh oleh penjual harus adil dan tidak merugikan konsumen.

b. Adanya penimbunan (*ikhtikar*)

Ibnu Taimiyah mengharamkan *ikhtikar*, yaitu penimbunan barang pokok dengan tujuan menaikkan harga secara tidak wajar. Ini dianggap sebagai tindakan zalim terhadap konsumen. *Ikhtikar* dapat diartikan sebagai penimbunan suatu barang yang disengaja untuk melonjakkan harga barang tersebut dipasar. Transaksi tersebut sangat tidak diperkenankan baik dari segi fikih maupun ekonomi. Karena *Ikhtikar* sendiri hanya memberikan manfaat atau keuntungan bagi suatu pihak dan sangat merugikan oihak lain. Sehingga praktik *Ikhtikar* tidak diperkenankan untuk dilakukan.

Wawancara berikut dengan beberapa narasumber yang ada di Pasar Semboro mengenai Penimbunan (Ikhtikar) sebagai berikut:

Menurut Ibu Mujayanah:

“Kadang saya menahan sedikit jeruk ketika harga lagi murah, supaya beberapa hari kemudian bisa dijual lebih mahal. Saya tidak menahan banyak, tapi sekadar menunggu harga naik sedikit. Menurut saya ini masih wajar, meski memang ada risiko kerusakan. Saya tahu *ihtikar* dilarang, tapi saya hanya menahan sedikit jeruk untuk menunggu harga naik agar tidak rugi. Menurut saya, selama tidak menimbun banyak dan tetap ada stok untuk konsumen, itu masih wajar.”⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Mujayanah, diketahui bahwa penentuan waktu penjualan jeruk juga dipengaruhi oleh fluktuasi harga di pasar. Narasumber kadang menahan sebagian jeruk ketika harga sedang rendah, dengan tujuan menjualnya beberapa hari kemudian saat harga naik. Penahanan ini dilakukan dalam jumlah terbatas untuk mengurangi risiko kerugian, dan narasumber menekankan bahwa praktik ini berbeda dengan *ihtikar* atau penimbunan besar-besaran yang dilarang. Narasumber menilai bahwa selama masih tersedia stok untuk konsumen dan penahanan tidak dilakukan secara berlebihan, strategi ini merupakan cara yang wajar untuk menyesuaikan harga dengan kondisi pasar.

Ibnu Taimiyah mengharamkan ikhtiar, yaitu penimbunan barang pokok dengan tujuan menaikkan harga secara tidak wajar.⁷⁸

Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa

⁷⁷ Mujayanah, di wawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

⁷⁸ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 8 hal 519

sebagian pedagang menerapkan strategi penjualan yang adaptif terhadap fluktuasi harga, dengan menahan sebagian stok dalam jumlah terbatas agar memperoleh harga yang lebih wajar. Praktik ini menunjukkan adanya upaya pedagang untuk menyeimbangkan kepentingan keuntungan pribadi dengan ketersediaan produk bagi konsumen, serta mencerminkan prinsip keadilan dalam perdagangan yang sesuai dengan etika pasar.

Menurut Bapak Sugianto:

“Saya tidak pernah menahan jeruk. Jeruk cepat rusak, jadi menimbun justru merugikan diri sendiri. Saya menjual sesuai harga pasar, karena menahan barang untuk menaikkan harga itu haram menurut ajaran agama saya. *Ihtikar* dilarang karena menahan barang demi menaikkan harga menyebabkan masyarakat kesulitan. Pedagang harus jujur dan menjual barang sesuai kebutuhan pasar.”⁷⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Sugianto, diketahui bahwa ia tidak melakukan penahanan jeruk untuk menunggu harga naik. Menurut narasumber, jeruk cepat rusak sehingga menimbun justru akan merugikan diri sendiri. Penetapan harga jual dilakukan sesuai harga pasar saat itu. Narasumber menegaskan bahwa praktik menahan barang untuk menaikkan harga (*ihtikar*) dilarang menurut ajaran agama, karena menyebabkan kesulitan bagi masyarakat. Pendekatan narasumber menekankan kejujuran dalam perdagangan dan penjualan barang sesuai kebutuhan pasar, sehingga tercipta transaksi yang adil bagi semua pihak.

Penimbunan itu Adalah menahan barang yang dibutuhkan manusia ketika mereka sangat membutuhkannya, dengan tujuan mencari

⁷⁹ Sugianto, di wawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

keuntungan dari penderitaan mereka.⁸⁰ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa pedagang yang menjual sesuai kebutuhan pasar dan tidak menahan barang menekankan prinsip keadilan, kejujuran, dan keberlanjutan. Praktik ini sejalan dengan etika ekonomi Islam yang menentang ihtikar, serta menunjukkan bahwa kepentingan konsumen dipertimbangkan bersama dengan keuntungan penjual. Hal ini mencerminkan penetapan harga yang wajar dan bertanggung jawab dalam transaksi jual beli.

Menurut Ibu Jumiati:

“Saya selalu menjual jeruk langsung. Menahan jeruk supaya harga naik itu merugikan konsumen, dan menurut saya itu juga hal yang dilarang karena banyak hal negatifnya. Menahan barang supaya harga tinggi itu salah dan merugikan konsumen. Harga harus adil dan transparan.”⁸¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Jumiati, diketahui bahwa ia selalu menjual jeruk secara langsung tanpa menahan stok untuk menunggu harga naik. Menurut narasumber, menahan jeruk agar harga meningkat dapat merugikan konsumen dan mengandung dampak negatif. Narasumber menegaskan bahwa praktik tersebut salah dan dilarang, sehingga penjualan harus dilakukan secara adil dan transparan. Pendekatan ini menunjukkan komitmen pedagang terhadap etika perdagangan yang mengutamakan keseimbangan antara kepentingan penjual dan konsumen.

⁸⁰ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 8 hal 519

⁸¹ Jumiati, di wawancara oleh penulis, 11 Desember 2025

Dari hasil wawancara di atas dengan narasumber, didapati bahwa beberapa narasumber pro sepenuhnya mengikuti pandangan Ibnu Taimiyah, menekankan keadilan dan larangan penimbunan. Narasumber yang agak menyimpang beralasan pragmatis, dengan menahan sedikit barang untuk mengamankan keuntungan, sehingga masuk kategori praktik mendekati ihtikar. Namun, adanya satu pedagang yang menahan sedikit stok untuk mengamankan keuntungan menunjukkan bahwa praktik menyimpang secara minor tetap ada, sehingga diperlukan edukasi dan kesadaran agar semua pedagang mematuhi prinsip keadilan dalam perdagangan.

c. Adanya Prinsip *Taradhi* (Kerelaan antara Penjual dan Pembeli)

Prinsip Taradhi adalah salah satu konsep penting dalam ekonomi dan hukum Islam, khususnya dalam transaksi jual-beli. Secara sederhana, taradhi berarti kesepakatan atau persetujuan sukarela antara kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi.

Dalam konteks ini peneliti mewawancarai para pedagang jeruk di Pasar Semboro akan pemahaman tentang *taradhi* dalam sistem jual-beli.

Wawancara dengan Ibu Nur:

“Saya selalu bertransaksi dengan kesepakatan yang jelas. Pembeli menawar, dan saya menyesuaikan harga sesuai kemampuan mereka. Ini penting agar transaksi sah dan adil, sesuai prinsip agama saya. Harga ditentukan dari harga beli, biaya transportasi, dan kondisi pasar. Saya selalu memberi ruang negosiasi agar pembeli bisa setuju

secara sukarela. Taradhi penting agar transaksi sah dan tidak ada pihak yang dirugikan.”⁸²

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Nur, diketahui bahwa semua transaksi penjualan jeruk dilakukan berdasarkan kesepakatan yang jelas antara penjual dan pembeli. Narasumber menyesuaikan harga sesuai kemampuan pembeli melalui proses tawar-menawar, dengan memperhatikan harga beli, biaya transportasi, dan kondisi pasar. Pendekatan ini bertujuan agar transaksi terjadi secara sukarela dan sah (taradhi), sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

Taradhi (Kerelaan kedua belah pihak) Adalah syarat sah transaksi menurut syariat Islam, termasuk dalam penentuan harga.⁸³ Narasumber menekankan pentingnya keadilan dan transparansi dalam penetapan harga, sesuai prinsip agama dan etika perdagangan.

Wawancara dengan Ibu Ningsih:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAMKA MEDAN

“Saya biasanya menetapkan harga sendiri berdasarkan kebutuhan keuntungan saya. Kadang pembeli tidak bisa menawar banyak, dan saya tetap menjual sesuai harga yang saya tentukan. Saya banyak menolak pembeli jika harga nawarnya terlalu murah mas. Harga biasanya saya tentukan sendiri. Pembeli bisa memilih membeli atau tidak. Saya merasa ini lebih praktis dan efisien daripada harus menawar setiap kali. Kadang sudah nawar, eh gajadi beli. Saya tahu prinsip taradhi itu bagus, tapi praktik sehari-hari agak sulit diterapkan.”⁸⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Ibu Ningsih, diketahui bahwa penetapan harga jual jeruk dilakukan secara mandiri berdasarkan kebutuhan keuntungan penjual. Narasumber cenderung

⁸² Nur, di wawancarai oleh penulis, 20 Oktober 2025

⁸³ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 29 hal 403

⁸⁴ Ningsih, di wawancarai oleh penulis, 20 Oktober 2025

menjual sesuai harga yang telah ditetapkan dan sering menolak pembeli yang menawar terlalu murah. Pembeli tetap memiliki pilihan untuk membeli atau tidak. Menurut narasumber, metode ini dianggap lebih praktis dan efisien dibandingkan harus melakukan tawar-menawar setiap kali transaksi. Meskipun narasumber memahami prinsip taradhi (kesepakatan bersama) sebagai ideal, penerapannya dalam praktik sehari-hari dianggap sulit.

Transaksi jual beli yang sah Adalah yang dilakukan secara sukarela, tanpa paksaan atau tipu daya.⁸⁵ Dapat disimpulkan bahwa strategi penetapan harga dilakukan secara independen untuk menjaga efisiensi dan stabilitas keuntungan penjual. Praktik ini menunjukkan adanya penekanan pada efektivitas operasional dibandingkan penerapan prinsip negosiasi penuh (taradhi), meskipun prinsip keadilan tetap menjadi pertimbangan. Pendekatan ini mencerminkan adaptasi pedagang terhadap dinamika pasar dan perilaku pembeli, dengan tetap berusaha menjaga kewajaran harga.

Wawancara dengan Bapak Yudi:

“Setiap transaksi selalu dilakukan secara sukarela. Harga saya selalu jelaskan terlebih dahulu, dan pembeli diberi pilihan untuk menerima atau menawar. Tidak ada paksaan. Harga awal saya tetapkan berdasarkan biaya dan kualitas jeruk. Namun, jika pembeli menawar, kami negosiasi hingga tercapai kesepakatan yang disepakati kedua belah pihak. Prinsip taradhi menjamin kepercayaan antara penjual dan pembeli. Tanpa persetujuan sukarela, transaksi bisa dianggap tidak sah dan merugikan masyarakat.”⁸⁶

⁸⁵ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 29 hal 403

⁸⁶ Yudi, di wawancara oleh penulis, 21 Oktober 2025

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Yudi, diketahui bahwa setiap transaksi penjualan jeruk dilakukan secara sukarela. Narasumber selalu menjelaskan harga awal kepada pembeli, yang ditetapkan berdasarkan biaya produksi dan kualitas jeruk. Pembeli diberi pilihan untuk menerima harga tersebut atau menawar, dan negosiasi berlangsung hingga tercapai kesepakatan yang disetujui kedua belah pihak. Pendekatan ini mencerminkan prinsip *taradhi*, di mana persetujuan sukarela antara penjual dan pembeli menjadi dasar transaksi. Narasumber menekankan bahwa tanpa persetujuan sukarela, transaksi bisa dianggap tidak sah dan berpotensi merugikan masyarakat.

Dari wawancara diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas pedagang menerapkan *taradhi* secara konsisten, menjadikan transaksi adil, transparan, dan sesuai ajaran Ibnu Taimiyah. Satu pedagang kurang menerapkan *taradhi*, menetapkan harga sepihak dan mengutamakan efisiensi atau keuntungan. Praktik yang pro *taradhi* meningkatkan kepercayaan dan etika perdagangan di Pasar Semboro. Praktik yang kontra menunjukkan potensi penyimpangan dari prinsip perdagangan islam.

d. Keadilan dalam Keuntungan

Keadilan dalam keuntungan adalah prinsip dalam perdagangan yang menekankan bahwa keuntungan yang diperoleh penjual harus wajar dan tidak merugikan pembeli. Prinsip ini menyeimbangkan kepentingan penjual dan pembeli sehingga transaksi berlangsung adil dan etis.

Dalam hal ini, peneliti mewawancara 3 narasumber dari pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro.

Wawancara dengan Bapak Samin:

“Saya selalu mempertimbangkan biaya dan kondisi pasar. Margin keuntungan dijaga tetap wajar. Prinsip keadilan penting agar transaksi adil dan tidak menimbulkan ketidakpercayaan. Keadilan dalam keuntungan membuat perdagangan etis. Pembeli puas dan pedagang juga mendapat rezeki yang cukup tanpa menzalimi orang lain. Saya menjaga margin tetap wajar dan memberi ruang bagi pembeli untuk menawar. Ini memastikan keuntungan adil dan transaksi tidak merugikan siapa pun.”⁸⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Samin,

diketahui bahwa penetapan harga jual jeruk selalu mempertimbangkan biaya produksi dan kondisi pasar. Narasumber menekankan pentingnya menjaga margin keuntungan tetap wajar agar transaksi berlangsung adil. Selain itu, ruang negosiasi diberikan kepada pembeli sehingga terjadi kesepakatan yang saling menguntungkan. Narasumber menekankan bahwa keadilan dalam penetapan keuntungan memastikan perdagangan etis, kepuasan pembeli, serta keuntungan yang memadai bagi pedagang, tanpa menzalimi pihak manapun.

Ibnu Taimiyah tidak menetapkan batas tetap atas besaran keuntungan, tetapi menggaris bawahi bahwa keuntungan harus didapat secara adil, tanpa menipu atau merugikan pihak lain.⁸⁸ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa strategi penetapan harga dilakukan dengan prinsip keadilan, mempertimbangkan biaya, kondisi pasar, dan margin keuntungan yang wajar. Pemberian ruang

⁸⁷ Samin, di wawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

⁸⁸ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 29 hal 405

negosiasi kepada pembeli mencerminkan penerapan prinsip taradhi, sehingga transaksi menjadi sah, adil, dan etis. Praktik ini menunjukkan keseimbangan antara kepentingan pedagang dan pembeli, serta menekankan pentingnya integritas dalam perdagangan

Wawancara dengan Bapak Slamet:

“Saya menghitung harga jual berdasarkan harga beli, biaya transportasi, dan sedikit margin keuntungan yang wajar. Saya tidak ingin mengambil keuntungan berlebihan karena itu bisa merugikan pembeli. Keadilan dalam keuntungan menjaga hubungan baik dengan pembeli dan mencegah penipuan. Ibnu Taimiyah menekankan bahwa perdagangan harus adil, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Saya selalu transparan dengan pembeli mengenai harga. Jika pembeli merasa keberatan, saya bisa menurunkan harga sedikit demi tercapai kesepakatan yang adil.”⁸⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Slamet, diketahui bahwa penetapan harga jual jeruk dilakukan dengan mempertimbangkan harga beli, biaya transportasi, dan margin keuntungan yang wajar. Narasumber menekankan pentingnya menghindari pengambilan keuntungan berlebihan agar tidak merugikan pembeli. Prinsip keadilan dalam penentuan keuntungan dijaga untuk membina hubungan baik dengan pembeli dan mencegah praktik penipuan. Narasumber juga menekankan transparansi harga, dan jika pembeli merasa keberatan, harga dapat disesuaikan agar tercapai kesepakatan yang adil. Pendekatan ini selaras dengan pandangan Ibnu

⁸⁹ Slamet, di wawancara oleh penulis, 21 Oktober 2025

Taimiyah yang menekankan bahwa perdagangan harus adil dan tidak merugikan pihak manapun.

Wawancara dengan Bapak Sugianto:

“Keuntungan yang saya ambil selalu seimbang antara usaha saya dan kemampuan pembeli. Saya menetapkan harga yang wajar sehingga penjual dan pembeli sama-sama tidak dirugikan. Jika pedagang mengambil keuntungan terlalu tinggi, pembeli akan dirugikan dan kepercayaan akan hilang. Prinsip keadilan memastikan transaksi berlangsung harmonis dan berkelanjutan. Saya menetapkan harga berdasarkan biaya dan kualitas jeruk. Namun, jika pembeli menawar wajar, kami bisa menyesuaikan agar kedua pihak merasa adil.”⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber Bapak Sugianto, diketahui bahwa penetapan harga jual jeruk dilakukan dengan memperhatikan keseimbangan antara usaha pedagang dan kemampuan pembeli. Narasumber menekankan pentingnya menetapkan harga yang wajar agar baik penjual maupun pembeli tidak dirugikan. Penetapan harga dilakukan berdasarkan biaya produksi dan kualitas jeruk, dengan memberikan ruang bagi pembeli untuk menawar secara wajar sehingga tercapai kesepakatan yang adil. Narasumber menekankan bahwa prinsip keadilan dalam perdagangan menjaga kepercayaan, memastikan transaksi berlangsung harmonis, dan mendukung keberlanjutan usaha.

Sedangkan menurut pembeli, keadilan itu sendiri ialah:

“Menurut saya, keadilan dalam berdagang adalah adanya kesesuaian antara harga, kualitas barang, dan pelayanan yang diberikan kepada pembeli tanpa adanya kecurangan.”⁹¹

⁹⁰ Sugianto, di wawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

⁹¹ Yuni, di wawancara oleh penulis, 10 Desember 2025

Berdasarkan pernyataan narasumber, diketahui bahwa konsep keadilan dalam perdagangan meliputi kesesuaian antara harga, kualitas barang, dan pelayanan yang diberikan kepada pembeli. Narasumber menekankan bahwa praktik berdagang harus bebas dari kecurangan atau tindakan yang merugikan pembeli. Pendekatan ini menekankan pentingnya integritas, transparansi, dan keseimbangan dalam setiap transaksi, sehingga kepentingan penjual dan pembeli dapat terpenuhi secara adil.

Tidak ada batas tetap dalam keuntungan, yang penting Adalah tidak ada kezaliman, kecurangan, atau manipulasi terhadap pembeli.⁹² Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa keadilan dalam perdagangan dicapai melalui keseimbangan antara harga, kualitas produk, dan pelayanan, sekaligus menghindari kecurangan. Prinsip ini menekankan transparansi, etika, dan tanggung jawab pedagang terhadap konsumen, yang sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam dan praktik jual beli yang adil.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa semua narasumber memahami bahwa keuntungan harus wajar, tidak berlebihan, dan memperhatikan kemampuan pembeli. Harga ditetapkan berdasarkan biaya, kualitas, dan kondisi pasar, margin keuntungan dijaga tetap wajar, dengan ruang negosiasi agar tercapai kedepakatan yang adil. Praktik ini menjamin transaksi adil bagi kedua belah pihak.

⁹² Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 29 hal 405

Pedagang memahami bahwa keuntungan yang adil meningkatkan kepercayaan antara penjual dan pembeli, mencegah penipuan, dan menjaga reputasi.

e. Tidak ada *Tas 'ir* (Pemaksaan Harga)

Tas'ir adalah penetapan harga barang oleh pihak berwenang atau pemerintah dengan tujuan menjaga kestabilan pasar dan melindungi kepentingan masyarakat, terutama pembeli.

Melalui wawancara dengan beberapa pedagang jeruk di Pasar Semboro mereka menyatakan bahwa:

Wawancara dengan Bapak Sugianto:

“Saya setuju dengan tidak adanya tas'ir. Menurut Ibnu Taimiyah, selama pedagang dan pembeli melakukan transaksi secara adil dan sukarela (taradhi), harga bisa ditentukan sendiri tanpa intervensi pemerintah.”⁹³

Berdasarkan pernyataan narasumber Bapak Sugianto, diketahui bahwa narasumber setuju dengan prinsip tidak adanya tas'ir (penetapan harga oleh pemerintah). Menurut narasumber, selagi transaksi dilakukan secara adil dan sukarela (taradhi) antara pedagang dan pembeli, harga dapat ditentukan oleh pelaku pasar sendiri. Pendekatan ini menekankan otonomi pedagang dalam menentukan harga, dengan tetap menjaga keadilan dan kesepakatan sukarela dalam setiap transaksi, sesuai pandangan Ibnu Taimiyah.

⁹³ Sugianto, diwawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

Ibnu Taimiyah menolak adanya *Tas'ir* kecuali dalam kondisi tertentu.⁹⁴ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa prinsip penentuan harga secara bebas (tanpa *tas'ir*) sah secara etis selama didasarkan pada transaksi yang adil dan sukarela. Praktik ini selaras dengan ajaran Ibnu Taimiyah, yang menekankan keadilan dalam perdagangan dan hak pedagang untuk menetapkan harga berdasarkan kesepakatan dengan pembeli, sehingga tercipta pasar yang wajar dan harmonis.

Wawancara dengan Bapak Samin:

“Saya juga mendukung prinsip ini. Dengan tidak ada *tas'ir*, harga bisa fleksibel, menyesuaikan biaya, kualitas, dan kondisi pasar. Yang penting, tetap adil bagi kedua belah pihak.”⁹⁵

Berdasarkan pernyataan narasumber, diketahui bahwa narasumber mendukung prinsip tidak adanya *tas'ir* (penetapan harga oleh pemerintah). Menurut narasumber, harga yang fleksibel memungkinkan penjual menyesuaikan harga dengan biaya produksi, kualitas barang, dan kondisi pasar. Meskipun harga ditentukan secara fleksibel, narasumber menekankan bahwa prinsip keadilan tetap harus dijaga agar kedua belah pihak penjual dan pembeli tidak dirugikan. Pendekatan ini menunjukkan bahwa fleksibilitas harga dapat berjalan selaras dengan etika perdagangan yang adil.

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa narasumber memahami bahwa penetapan harga tanpa campur tangan pemerintah

⁹⁴ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 8 hal 520

⁹⁵ Samin, diwawancarai oleh penulis, 20 Oktober 2025

tetap sah selama transaksi dilakukan secara sukarela dan meperhatikan keadilan. Praktik ini memungkinkan harga fleksibel menyesuaikan biaya, kualitas, dan kondisi pasar, sambil menjaga margin keuntungan yang didapat oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro.

f. Penerapan Prinsip *Maslahah*

Prinsip *Maslahah* adalah konsep dalam fikih dan etika Islam yang berarti menjaga atau menegakkan kemaslahatan (kebaikan, manfaat) dan mencegah kemudaratan (mafsadah) bagi individu maupun masyarakat. Prinsip ini digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan hukum atau kebijakan, terutama ketika aturan nash (teks syariat) tidak secara spesifik mengaturnya. Prinsip maslahah menekankan keseimbangan antara kepentingan individu (pedagang) dan masyarakat (pembeli).

Melalui wawancara di bawah ini mengenai *Maslahah* kepada pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro sebagai berikut:

Wawancara dengan Ibu Nur: L E M B E R

“Saya mendukung prinsip maslahah. Menurut saya, pedagang harus menetapkan harga yang wajar sehingga tidak merugikan pembeli dan tetap memberi keuntungan yang adil bagi pedagang. Ini menjaga keseimbangan pasar dan kepentingan masyarakat. Keuntungannya adalah terciptanya keadilan antara pedagang dan pembeli. Pembeli merasa harga wajar, pedagang tetap mendapat keuntungan. Ini membangun kepercayaan jangka panjang di pasar.”⁹⁶

Berdasarkan pernyataan narasumber, diketahui bahwa narasumber mendukung prinsip maslahah, yakni menetapkan harga yang wajar untuk

⁹⁶ Nur, di wawancarai oleh penulis, 21 Oktober 2025

menjaga keseimbangan kepentingan pedagang dan pembeli. Narasumber menekankan bahwa harga harus tidak merugikan pembeli, sekaligus memberikan keuntungan yang adil bagi pedagang. Pendekatan ini bertujuan menjaga keseimbangan pasar, keadilan transaksi, dan membangun kepercayaan jangka panjang antara pedagang dan pembeli. Strategi penetapan harga yang berlandaskan maslahah mencerminkan perhatian terhadap kepentingan masyarakat secara keseluruhan.

Jika para pedagang menaikkan tanpa alasan syar'i, maka penguasa wajib menegakkan keadilan dan mengembalikan harga ketingkat yang wajar untuk kemaslahatan masyarakatnya.⁹⁷ Berdasarkan keterangan narasumber, dapat disimpulkan bahwa penerapan prinsip maslahah dalam penetapan harga menjamin keadilan dan keseimbangan antara kepentingan pedagang dan konsumen. Praktik ini mendukung terciptanya pasar yang harmonis, transaksi yang etis, dan kepercayaan jangka panjang di antara pelaku pasar. Prinsip ini sejalan dengan pandangan ekonomi Islam yang menekankan keseimbangan kepentingan individu dan masyarakat serta keadilan dalam perdagangan.

Wawancara dengan Bapak Sugianto:

“Prinsip maslahah bagus untuk menjaga keseimbangan, tapi dalam praktiknya agak sulit. Kita ingin adil, tapi juga butuh keuntungan untuk hidup. Terkadang sulit menyeimbangkan keduanya. Keuntungannya pasar lebih harmonis dan adil. Kerugiannya adalah pedagang harus pintar menyesuaikan harga agar tetap mendapat untung, apalagi ketika biaya naik tiba-tiba.”⁹⁸

⁹⁷ Ibnu Taimiyah, “Majmu’ Fatawa”, Jilid 8 hal 523

⁹⁸ Sugianto, di wawancara oleh penulis, 20 Oktober 2025

Berdasarkan pernyataan narasumber, diketahui bahwa prinsip maslahah dianggap penting untuk menjaga keseimbangan dan keadilan dalam perdagangan. Narasumber menekankan bahwa penerapannya dalam praktik sehari-hari terkadang sulit, karena pedagang harus menyeimbangkan antara memberi harga yang adil bagi pembeli dan tetap memperoleh keuntungan yang cukup untuk kelangsungan hidup. Meskipun demikian, prinsip maslahah diyakini membawa keuntungan berupa terciptanya pasar yang harmonis dan adil. Tantangan yang muncul adalah pedagang harus cermat menyesuaikan harga, terutama ketika biaya produksi atau kondisi pasar mengalami kenaikan mendadak.

Dari Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwasannya sebagian pedagang mendukung penuh penerapan prinsip maslahah dalam penetapan harga, percaya ini menjaga keseimbangan antara pedagang dan pembeli. Sebagian pedagang lagi sedikit ragu, karena menekankan kepentingan pembeli bisa memengaruhi margin keuntungan pedagang.

C. Pembahasan Temuan J E M B E R

Pada bagian ini dijelaskan temuan terkait Analisis Penentuan Harga Jual Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah pada Pedagang Jeruk di Pasar Semboro. Penulis mengulas hubungan antara data lapangan dengan teori yang relevan. Pembahasan diuraikan secara terperinci sesuai dengan focus masalah yang sudah ditetapkan.

1. Analisis Penentuan Harga Menurut Pedagang Jeruk di Pasar Semboro

Menurut Mulyadi, menyatakan secara teori, harga jual harus dapat menutupi seluruh biaya ditambah keuntungan yang dapat diterima. Biaya produksi ditambahkan ke markup untuk menentukan harga jual. Jumlah yang dibebankan oleh unit perusahaan kepada pelanggan untuk barang atau jasa yang dipasok atau diserahkan dikenal sebagai harga jual. Dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Biaya yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan atau menggunakan barang atau jasa yang disediakan oleh produsen disebut harga jual. Biaya produksi dan keuntungan perusahaan sudah termasuk dalam penetapan harga.⁹⁹

Dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Biaya yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan atau menggunakan barang atau jasa yang disediakan oleh produsen disebut harga jual. Biaya produksi dan keuntungan perusahaan sudah termasuk dalam penetapan harga.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Lilik Intan Sanjaya (pada jurnal yang berjudul Analisis Penetapan Harga Sembako di Kalangan Pedagang Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sembako di Kelurahan Sengkotek Samarinda), menunjukkan bahwa pedagang sembako di Kelurahan Sengkotek memberikan harga dengan mempertimbangkan modal awal, melihat kemampuan/ kebutuhan pembeli, memperhitungkan keuntungan yang layak agar sama-sama adil dan

⁹⁹ Deva Alfina, "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

bertanggung jawab atas segala keputusan yang mereka sepakati dalam harga.

Penelitian ini menganalisa temuan tentang bagaimana para pedagang jeruk di Pasar Semboro melakukan penentuan harga jeruk yang mereka lakukan sebagai berikut.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa para pedagang secara tidak formal menggunakan prinsip *Full Costing* dalam menentukan harga jual. Mereka memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh jeruk, termasuk :

- a. Harga modal dari pemasok
- b. Biaya transportasi atau angkut
- c. Biaya retribusi pasar atau operasional

Setelah menghitung total biaya tersebut, pedagang menambahkan margin keuntungan, yang besarnya disesuaikan dengan kondisi pasar, persaingan dengan pedagang lain, dan jumlah pembeli. Dengan demikian, meskipun perhitungannya sederhana, pedagang telah menerapkan prinsip dasar *Full Costing* yakni

Harga jual=total biaya+laba yang diinginkan.

Para pedagang menunjukkan bahwa laba atau keuntungan bersifat fleksibel dan tidak selalu tetap. Beberapa faktor yang memengaruhi penetapan harga jual antara lain:

- a. Permintaan pasar: Saat pembeli ramai, pedagang cenderung menurunkan margin agar barang cepat habis.

- b. Harga pesaing: Harga jual disesuaikan dengan pedagang lain agar tetap kompetitif.
- c. Jumlah modal dan resiko kerusakan: Jika modal besar atau resiko barang rusak tinggi, pedagang menaikkan atau menurunkan harga sesuai dengan kondisi.

Strategi ini menunjukkan bahwa pedagang tidak hanya berfokus pada laba perkilogramnya, tetapi juga laba total yang diperoleh dari perputaran barang. Dengan demikian, walaupun usaha dilakukan secara skala kecil dan perhitungannya sederhana, pedagang mampu menjalankan penentuan harga yang efektif dan menjaga kelangsungan usaha mereka.

2. Analisis Penentuan Harga Menurut Pedagang Jeruk di Pasar Semboro Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah membedakan dua tipe pengaturan (regulasi) harga, yaitu regulasi harga yang tidak adil diantaranya pengaturan yang termasuk kezaliman, dan regulasi yang adil dan dibolehkan. Jika pengaturan atau penetapan harga yang dilakukan pemerintah terdapat unsur kezaliman (ketidakadilan) terhadap manusia dan bersifat memaksa tanpa hak untuk menjual barang yang disukainya atau melarang mereka dari barang yang telah Allah halalkan, maka haram hukumnya. Namun jika penetapan harga tersebut mengandung keadilan antara manusia untuk bertransaksi jual beli dengan harga standar yang normal dan melarang mereka dari hal-hal yang

diharamkan Allah untuk mengambil tambahan diatas harga normal maka hal ini dibolehkan.¹⁰⁰

Ibnu Taimiyah memberikan penjelasan yang rinci tentang beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan dan tingkat harga. Adapun faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:¹⁰¹

a. Kesesuaian dalam Mekanisme Penentuan Harga

Ibnu Taimiyah berpandangan bahwa harga secara syar'i dan alami ditentukan oleh interaksi antara penawaran dan permintaan (mekanisme pasar). Harga akan naik jika barang langka dan permintaan tinggi, dan sebaliknya.

Berdasarkan hasil penelitian lapangan di Pasar Semboro, ditemukan bahwa sebagian besar pedagang jeruk menentukan harga berdasarkan mekanisme pasar yaitu menyesuaikan antara penawaran dan permintaan. Pandangan ini sejalan dengan teori Ibnu Taimiyah, yang menjelaskan bahwa harga secara alami terbentuk melalui interaksi antara permintaan dan penawaran. Harga akan naik ketika barang langka dan permintaan meningkat, dan sebaliknya, akan turun ketika stok melimpah dan permintaan menurun.

Dari wawancara yang dilakukan, Bapak Sugianto dan Bapak Yudi menunjukkan pemahaman dan praktik yang sesuai dengan konsep ini. Mereka menentukan harga berdasarkan biaya modal, menambahkan keuntungan wajar, serta mempertimbangkan kondisi

¹⁰⁰ Sari Banun, "Teori Harga Menurut Ibnu Taimiyah", *Jurnal Syariah*, Vol.9 No.1 2021

¹⁰¹ Ibnu Taimiyah, "Majmu' Fatawa", (Kairo: Dar al-Sa'ab 1976), h. 304-306

pasar dan kemampuan konsumen. Hal ini mencerminkan adanya penerapan mekanisme pasar yang adil (*fair market mechanism*) sebagaimana ditekankan Ibnu Taimiyah.

Namun, Bapak Samin menunjukkan pemahaman yang kurang relevan terhadap prinsip ini. Ia lebih menekankan pada aspek emosional dan keuntungan pribadi tanpa perhitungan yang jelas terhadap faktor permintaan dan penawaran. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua pedagang menerapkan prinsip syariah secara konsisten dalam praktik penentuan harga.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pedagang jeruk di Pasar Semboro telah menerapkan mekanisme pasar yang sesuai dengan pandangan Ibnu Taimiyah, meskipun terdapat sebagian kecil pedagang yang belum memahami prinsip tersebut secara utuh. Hal ini menunjukkan bahwa prinsip syariah dalam harga masih bersifat parsial dan belum terinternalisasi sepenuhnya dalam praktik perdagangan sehari-hari.

b. Ketiadaan Unsur *Ikhtikar* (Penimbunan)

Ibnu Taimiyah mengharamkan ikhtikar, yaitu penimbunan barang pokok dengan tujuan menaikkan harga secara tidak wajar. Ini dianggap sebagai tindakan zalim terhadap konsumen.

Dari hasil wawancara, dua narasumber (Bapak Sugianto dan Bapak Yudi) menolak praktik penimbunan dan menjual jeruk secara langsung sesuai harga pasar. Mereka berpendapat bahwa jeruk

merupakan barang yang cepat rusak, sehingga menimbunnya tidak hanya dilarang secara agama tetapi juga tidak menguntungkan secara ekonomi. Pendapat ini sejalan dengan prinsip Ibnu Taimiyah yang menekankan larangan eksplorasi pasar dan kewajiban menjaga distribusi barang yang merata.

Sementara itu, Bapak Samin mengakui pernah menahan sebagian kecil stok jeruk ketika harga sedang turun, dengan tujuan menjualnya kembali ketika harga naik. Walaupun jumlahnya tidak signifikan, tindakan ini mendekati praktik *ikhtikar* ringan, karena menunda distribusi barang demi keuntungan pribadi.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa praktik penimbunan besar-besaran tidak ditemukan di Pasar Semboro, namun terdapat indikasi adanya perilaku menahan stok dalam skala kecil untuk mengamankan keuntungan. Praktik semacam ini perlu dihindari karena berpotensi melanggar prinsip keadilan distributif (*adl fi al-tas'ir*) yang ditekankan oleh Ibnu Taimiyah. Oleh karena itu, diperlukan edukasi dan penguatan pemahaman etika perdagangan Islam bagi pedagang agar seluruh kegiatan jual beli benar-benar berorientasi pada kemaslahatan bersama.

c. Adanya Prinsip *Taradhi* (Kerelaan)

Taradhi (Kerelaan kedua belah pihak) adalah syarat sah transaksi menurut syariat Islam, termasuk dalam penentuan harga.

Prinsip Taradhi merupakan salah satu fondasi utama dalam transaksi jual beli menurut hukum Islam. Taradhi berarti adanya kerelaan dan persetujuan sukarela dari kedua belah pihak tanpa adanya paksaan. Ibnu Taimiyah menegaskan bahwa suatu transaksi dianggap sah apabila dilakukan dengan penuh kerelaan dan tidak ada pihak yang dirugikan.

Berdasarkan hasil wawancara, dua pedagang (Bapak Sugianto dan Bapak Yudi) telah menerapkan prinsip taradhi secara konsisten. Mereka selalu memberi ruang bagi pembeli untuk menawar dan bernegosiasi hingga tercapai kesepakatan harga yang disetujui bersama. Hal ini menunjukkan bahwa transaksi berlangsung dengan sukarela dan adil, sesuai prinsip jual beli yang sah dalam Islam.

Namun, Bapak Samin cenderung tidak memberikan ruang negosiasi yang luas. Ia menetapkan harga secara sepihak dan menyerahkan keputusan kepada pembeli untuk membeli atau tidak. Praktik ini menunjukkan kurangnya penerapan prinsip taradhi karena pembeli tidak dilibatkan secara penuh dalam proses kesepakatan harga.

Dari temuan tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang jeruk di Pasar Semboro telah menerapkan prinsip *taradhi* (kerelaan dua pihak) dengan baik, sehingga transaksi berjalan secara transparan, adil, dan memperkuat kepercayaan antara pedagang dan pembeli. Namun, masih diperlukan peningkatan pemahaman bagi

sebagian pedagang agar prinsip taradhi dapat diterapkan secara menyeluruh.

d. Keadilan dalam Keuntungan

Ibnu Taimiyah tidak menetapkan batas tetap atas besaran keuntungan, tetapi menggairahkan bahwa keuntungan harus didapat secara adil, tanpa menipu atau merugikan pihak lain

Hasil wawancara menunjukkan bahwa ketiga narasumber memahami pentingnya menjaga margin keuntungan yang wajar. Mereka menentukan harga dengan memperhitungkan biaya modal, biaya transportasi, dan kondisi pasar, serta tetap memberi ruang tawar-menawar agar tidak merugikan pembeli. Praktik ini menunjukkan adanya kesadaran akan nilai keadilan dan transparansi dalam berdagang.

Prinsip keadilan yang diterapkan pedagang juga memperkuat hubungan baik dengan pelanggan dan meningkatkan kepercayaan pasar. Dengan demikian, keuntungan yang diperoleh bukan hanya bersifat ekonomis, tetapi juga etis dan sosial, karena memperhatikan kesejahteraan bersama.

Kesimpulannya, seluruh pedagang telah menerapkan prinsip keadilan dalam keuntungan sesuai dengan ajaran Ibnu Taimiyah. Mereka tidak mengambil keuntungan berlebihan dan tetap mempertahankan keseimbangan antara hak penjual dan kepuasan pembeli.

e. Tidak Ada *Tas 'ir* (Penetapan Harga Secara Paksa)

Ibnu Taimiyah menolak *Tas 'ir* kecuali dalam kondisi tertentu.

Dalam keadaan normal, harga harus dibiarkan mengikuti mekanisme pasar.

Berdasarkan hasil wawancara, seluruh pedagang jeruk di Pasar Semboro yaitu Bapak Samin, Bapak Sugianto, dan Bapak Yudi sepakat bahwa pemerintah tidak perlu menetapkan harga jeruk. Mereka menilai bahwa harga yang terbentuk secara alami di pasar lebih mencerminkan keadilan dan fleksibilitas. Selama transaksi dilakukan secara sukarela dan tidak menyalimi pihak lain, maka harga yang terbentuk adalah harga yang sah dan adil secara syariah.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sistem harga di Pasar Semboro telah sejalan dengan konsep *laa tas 'ir fi al-asli* menurut Ibnu Taimiyah, yakni tidak adanya pemaksaan harga selama pasar berjalan secara adil dan transparan.

f. Penerapan Prinsip *Maslahah* (Kemaslahatan Umum)

Ibnu Taimiyah membolehkan intervensi harga oleh pemerintah jika terdapat kebutuhan untuk menjaga kemaslahatan umum, seperti Terdapat penipuan harga, Monopoli atau Ikhtikar, Praktik dagang yang merugikan masyarakat luas.

Dari hasil wawancara, ditemukan bahwa Bapak Yudi menerapkan prinsip maslahah dengan menetapkan harga yang adil dan menjaga keseimbangan kepentingan kedua belah pihak. Ia

menekankan pentingnya menjaga kepercayaan konsumen dengan tidak menaikkan harga secara berlebihan. Sementara Bapak Sugianto dan Bapak Samin juga memahami prinsip maslahah, namun mengaku sulit menerapkannya secara penuh ketika harga dari pemasok naik atau pasokan terbatas.

Hal ini menunjukkan adanya tantangan praktis dalam menerapkan maslahah secara sempurna, terutama ketika pedagang berada dalam tekanan modal dan fluktuasi pasar. Meskipun demikian, kesadaran akan pentingnya kemaslahatan sudah tumbuh di kalangan pedagang sebagai bentuk tanggung jawab moral dan sosial dalam berdagang.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penerapan prinsip maslahah di Pasar Semboro telah berjalan, meskipun belum maksimal.

Pedagang berusaha menyeimbangkan antara kepentingan ekonomi individu dan kepentingan sosial masyarakat, sesuai dengan nilai keadilan dan kesimbangan yang diajarkan oleh Ibnu Taimiyah.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik penetapan harga jeruk di Pasar Semboro secara umum telah mencerminkan nilai-nilai ekonomi Islam sebagaimana diajarkan oleh Ibnu Taimiyah, terutama dalam aspek mekanisme pasar, keadilan, dan kerelaan transaksi. Namun, masih terdapat beberapa penyimpangan kecil seperti praktik menahan barang dan penetapan harga sepihak

yang menunjukkan bahwa implementasi prinsip syariah belum sepenuhnya sempurna.

Pedagang telah menunjukkan kesadaran etis dalam berdagang dengan berpegang pada prinsip keadilan, transparansi, dan kemaslahatan, meskipun masih dibatasi oleh faktor ekonomi praktis seperti modal dan kondisi pasar. Oleh karena itu, diperlukan pembinaan dan edukasi ekonomi syariah agar seluruh pedagang dapat menerapkan prinsip-prinsip Ibnu Taimiyah secara lebih utuh dan konsisten.



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

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan berjudul "Analisis Penentuan Harga Jual Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah Pada Pedagang Jeruk di Pasar Semboro maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Penentuan Harga Jual yang dilakukan Pedagang Jeruk di Pasar Semboro

Berdasarkan hasil penelitian dan data yang didapat dari narasumber terkait penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang jeruk yang ada di Pasar Semboro bahwa para pedagang eceran jeruk menetapkan harga jual dengan menghitungkan harga modal, biaya operasional, kualitas jeruk, serta kondisi pasar. Selain itu, harga juga disesuaikan dengan harga pesaing agar kompetitif dan menarik pembeli. Penentuan harga dilakukan secara fleksibel, menyesuaikan permintaan, ketersediaan stok, dan tingkat resiko kerusakan barang. Walaupun dilakukan secara sederhana, pedagang eceran jeruk menggunakan prinsip *full costing* dalam praktiknya, yaitu menetapkan harga jual berdasarkan total biaya ditambah laba yang diinginkan. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang mampu menjalankan manajemen usaha yang efektif meski tanpa perhitungan akuntansi formal.

2. Kesesuaian Penetapan Harga Dalam Prinsip Ibnu Taimiyah

Berdasarkan hasil penelitian dan data yang didapat dari narasumber bahwa pedagang jeruk di Pasar Semboro secara umum telah menerapkan nilai-nilai

etika Islam dalam praktik perdagangan mereka, terutama dalam aspek kejujuran, keadilan, dan keseimbangan antara hak penjual dan pembeli. Meski demikian, penerapan prinsip syariah masih bersifat parsial karena sebagian pedagang belum memahami secara mendalam prinsip-prinsip yang diajarkan oleh Ibnu Taimiyah.

B. Saran

1. Pedagang diharapkan mampu menjaga perhitungan untuk menentukan harga yang tepat sesuai dengan kondisi yang ada. Supaya tidak merugikan pembeli maupun pedagang itu sendiri.
2. Pedagang disarankan untuk tidak menimbun barang jualannya yang ada, penimbunan itu merupakan sesuatu yang dilarang menurut syariat islam karena penimbunan dapat menyebabkan kelangkaan buatan dan kenaikan harga yang merugikan masyarakat terutama konsumen.

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

DAFTAR PUSTAKA

Achriani Neneng, Ahyo Ruhyanto, Rini Agustin Eka Yanti, Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Perusahaan Media Group Electronic and Cellular Malangbong, *J-KIP (Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan)*, Vol 2 No 3 2021

Alfina Deva, "Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Batik Tulis dengan Metode Full Costing dalam Penetapan Harga Jual pada UMKM Batik Lintang di Malang, (Skripsi, UM Surabaya, 2023)

Aliyah Istijabatul, Tri Joko Daryanto, Murtanti Jani Rahayu, " Peran Pasar Tradisional Dalam Mendukung Pengembangan Pariwisata Kota Surakarta", *Gema Teknik*, No. 2 2007

Amalia Euis, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Dari Masa Klasik Hingga Kontemporer, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010)

Apipah Nuroksi, Dumadi, Slamet Bambang Riono, "Edukasi Penetapan Harga Jual Bagi Pelaku Umkm Harumanis Desa Parereja, Brebes", *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, No 3 Vol 1 2022

Aswawi Nurafiah, "Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Pelelangan Ikan Kota Kendari)", *Attaniiz:Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 4 No 1 2022

Banun Sari, "Teori Harga Menurut Ibnu Taimiyah", *Jurnal Syariah*, Vol.9 No.1 2021

Fikri Ahmad Nu'man, al-Nadzoriyah al-Iqtishadiyah fi al-Islam, (Beirut: Maktabah al-Islamiyah, 1995.

Firmansyah Deri, Hari Mulyadi, Dwinanto Priyo Susetyo, "Penentuan Harga Jual: Harga Laba Produksi dan Ekspektasi Laba, *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen*, No 9 Vol 2 2023

Hadi Sholikul, "Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif Akuntansi Syariah" *Al-Kharaj:Jurnal Ekonomi,Keuangan,& Bisnis Syariah*, Vol.1 No.2 2019

Hafidhuddin,Didin, Ekonomi Islam: Tinjauan Kritis terhadap Sistem Ekonomi Konvensional, *Jakarta: Gema Insani Press*, 2011

Helaluddin & Hengki Wijaya, *Analisis data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori & Praktik* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019).

Ichsan Moh Hanafi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Pakaian di Pasar Maron Kabupaten Probolinggo" (Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang, 2021)

Ika Nur Mauliyah, Eni Aslitchatul Kirom, "Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur di Blitar), *Jurnal Ecoment Global*, Vol.3 No.1 2018

Intan Lilik Sanjaya, "Analisis Penetapan Harga Sembako di Kalangan Pedagang Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sembako di Kelurahan Sengkotek Samarinda), *Rayah Al-Islam*, Vol 7 No 3 2023

Izatul Aula Aini, Komarudin A, Della Dwi Rosita Sari, "Penetapan Harga Hasil Perikanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Muncar di Kabupaten Banyuwangi)", *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, Vol 3 No 2 2022

Magfirah Wahyuni, Rismawati, Andika Rusli, "Penetapan Harga Jual Pada Kain Tenun Berbasis Kearifan Lokal Budaya Toraja", *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol.6 No 2 2023

Masruroh Nikmatul, Agung Parmono, "Menggali Potensi Desa Berbasis Ekonomi Kerakyatan; Studi Desa RowoTengah, Sumberbaru Jember Indonesia", *Fenomena*, Vol.17 No.2 2018

Mawardani, *Praktis Penelitian Kualitatif* (Sleman: Deepublish, 2020), 52.

Miles Matthew B,A,Michael Huberman, Johny Saldana, *Qualitative Data Analysis*, (SAGE, 2014)

Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta, UPP STIM KPN) 2015

Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta, UPP AMP YKPN Yogyakarta) 2003

Mulyadi. *Sistem Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat. 2013)

Muslimin Supriadi, et al, "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam", *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* Volume 2 Nomor 1, Januari 2020

Mutmainah, Sofiatul Hikmah, Fatimatus Zahro, Robi Hendra, Penerapan Psak 69 dalam Akuntansi Aset Biologis pada Tanaman Tebu: Studi Kasus PT SGN PG Semboro, *Jurnal Penelitian Nusantara*, Vol 1 No 3 2025

Nur Yoga Rahma, "Analisis Pendapatan Usaha Tani Jeruk Siam di Desa Sidomekar Kecamatan Semboro Kabupaten Jember", (Skripsi,UIN Syarif Hidayatullah,2022)

Nurlela Iis, Rini Agustin Eka Yanti, Firman Aryansyah, "Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan", *Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan*, No 3 Vol 2 2021

Pengantar Ilmu Pertanian, (PT Mafy Media Literasi Indonesia).

Pratiwi Anggi Pratiwi Sitorus, "Mekanisme Penetapan Harga (Price) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam" *Attanmiyah: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.1 No.1 2022

Purnomo Agung, Aminatus Zahriyah, "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jember, *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*, Vol.6 No.2 2021

Qazi Muhammad Agilsyah, Romano, Ira Manyamsari, "Penetapan Harga Jeruk Berbasis Diversifikasi Produk Pada Pedagang Besar Di Pasar Lambaro Aceh Besar", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, Vol.10 No.1 2025

Riyanto Kuwat, Satinah, "Pengaruh Penetapan Harga, Kualitas Produk, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan". *Jurnal Lentera Manajemen Pemasaran*, Vol.1 No.1 2023

Rizky Wahyu Andira, Cahaya Permata, "Penentuan Harga Pada Sistem All You Can Eat di Restoran Kota Medan Perspektif Imam Syafi'I", *Jurnal Al-Mashlahah*, 2022

Subramanyam, K. R. *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta: Salemba Empat. 2014)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 226.

Susanto Dedi, Risnita, and M. Syahran Jailani, 'Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Penelitian Ilmiah', *Jurnal QOSIM: Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora*, Vol.1No.1 (2023).

Taimiyah Ibnu, "Majmu' Fatawa", (Kairo: Dar al-Sa'ab 1976)

Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (Jember: UIN Kiai Haji Achmad Siddiq, 2021),

Vera Wiyanda Nurfajriani, Muhammad Wahyu Ilhami, Arivan Mahendra, Rusdy Abdullah Sirodj, M Win Afgani, "Triangulasi Data Dalam Analisis Data Kualitatif", *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, Vol.10 No.17 2024

Yanti Ida, "Penetapan Harga Jual Beli Ikan Oleh Toke Bangku di TPI Lampulo, Aceh, Indonesia di Tinjau Dari Perspektif Adat dan Ekonomi Islam", *Ar-Raniry*, Vol 7 No 2 2020

Yuliani Wiwin, "Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif Dalam Perspektif Bimbingan dan Konseling", *Quanta*, Vol.2 No.2 2018



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

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Rumusan Masalah
ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG JERUK DI PASAR SEMBORO	<p>1. Harga Jual</p> <p>2. Harga Menurut Taimiyah</p> 	<p>a. Penentuan Harga Normal (<i>normal pricing</i>). b. <i>Cost Type Contract</i>. c. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (<i>spesial order pricing</i>). d. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan.</p> <p>a. Kesesuaian dalam Mekanisme Penentuan Harga b. Ketiadaan Unsur <i>Ikhlikar</i> (Penimbunan) c. Adanya Prinsip <i>Taradhi</i> (Kerelaan) d. Keadilan dalam Keuntungan e. Tidak Ada <i>Tas'ir</i> (Penetapan Harga Secara Paksa)</p>	<p>a. Wawancara Pedagang Jeruk b. Dokumentasi c. Ebook d. Skripsi e. Jurnal f. Website</p>	<p>1. Jenis dan pendekatan yaitu kualitatif deskriptif 2. Lokasi penelitian pasar semboro 3. Teknik pengumpulan data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Analisis data a. Kondensasi Data b. <i>Data Display</i> (Penyajikan Data) c. <i>Conclusion, drawing/verification</i> (Kesimpulan, penarikan/verifikasi) 5. Keabsaan data menggunakan triangulasi sumber</p>	<p>1. Bagaimana praktik penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro ? 2. Bagaimana praktik penetapan harga jual yang dilakukan oleh pedagang jeruk di Pasar Semboro menurut perspektif Ibnu Taimiyah?</p>

	3. Pedagang Jeruk	f. Penerapan Prinsip Maslahah (Kemaslahatan Umum) a. Jenis Jeruk b. Grade Jeruk				



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

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Deva Arya Nurmansyah Putra

Nim : 214105030064

Prodi Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Kiai Haji Achamad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa penelitian dengan judul "ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG JERUK DI PASAR SEMBORO" adalah benar-benar hasil karya saya sendiri kecuali kutipan-kutipan yang dirujuk sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Jember, 21 November 2025



Deva Arya Nurmansyah P
NIM. 214105030064

PEDOMAN WAWANCARA

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG JERUK DI PASAR SEMBORO

1. Bagaimana bapak menentukan harga jual buah jeruk ini?
2. Biaya apa saja yang mempengaruhi dalam menentukan harga jual pada buah jeruk ini?
3. Bagaimana bapak menghitung margin keuntungan serta laba yang didapatkan dalam penjualan buah jeruk ini?
4. Bagaimana menurut bapak menyikapi sistem mekanisme pasar permintaan dan penawaran?
5. Bagaimana menurut bapak tentang penimbunan yang biasa dilakukan oleh para pedagang? Dan apakah bapak melakukan penimbunan ini?
6. Bagaimana menurut bapak tentang taradhi atau tawar menawar? Dan bagaimana bapak menyikapinya dalam berjualan?
7. Apa yang bapak lakukan untuk menyikapi keadilan keuntungan dalam berdagang buah jeruk ini?
8. Bagaimana menurut bapak tentang tas'ir atau pemaksaan harga? Dan apakah bapak setuju dengan tidak adanya tas'ir?
9. Bagaimana menurut bapak tentang prinsip maslahah atau menegakkan kebaikan dan mencegah kebatilan dalam berdagang?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kalwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos. 68136 Telp. (0331) 487559
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B.EK/22/7.a/PP.00.9/07/2025
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

02 Juli 2025

Kepada Yth.
Ketua Pasar Semboro
Desa Semboro, Kecamatan Semboro, Kabupaten Jember

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

Nama	:	Deva Arya Nurmansyah Putra
NIM	:	214105030064
Semester	:	VIII (Delapan)
Jurusan	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi	:	Akuntansi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Analisis Penentuan Harga Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah Pada Pedagang Jeruk di Pasar Semboro di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

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

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik.



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Joko Susanto

Jabatan : Kepala UPTD Pasar Semboro

Dengan ini bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Deva Arya Nurmansyah Putra

Nim : 214105030064

Prodi Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Kiai Haji Achamad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian pada pedagang jeruk di Pasar Semboro terhitung dari 7 Juli 2025 sampai dengan 21 Oktober 2025 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul " ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH PADA PEDAGANG JERUK DI PASAR SEMBORO".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Mengetahui, 21 Oktober 2025



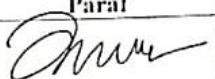
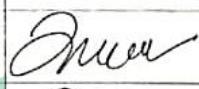
Joko Susanto

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Deva Arya Nurmansyah Putra

NIM : 214105030064

Judul : ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENURUT PERSPEKTIF IBNU
TAIMIYAH PADA PEDAGANG JERUK DI PASAR SEMBORO

No.	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Paraf
1.		Melakukan observasi dan memberikan surat izin penelitian.	
2.	<i>Senin, 20 Oktober 2025</i>	Melakukan wawancara dengan bapak Samin selaku pedagang jeruk di Pasar Semboro	
3.	<i>Senin, 20 Oktober 2025</i>	Melakukan wawancara dengan Bapak Sugianto selaku pedagang jeruk di Pasar Semboro	
4.	<i>Selasa, 21 Oktober 2025</i>	Melakukan wawancara dengan bapak Yudi selaku pedagang jeruk di Pasar Semboro	
5	<i>Selasa, 21 Oktober 2025</i>	Melakukan sesi dokumentasi	
6.	<i>Selasa, 21 Oktober 2025</i>	Penerimaan Surat Keterangan Selesai Penelitian.	

Jember, 21 Oktober 2025
Kepala UPTD Pasar Semboro

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



Joko Susanto

DOKUMENTASI PENELITIAN

Kondisi Pasar Semboro



Wawancara dengan petani jeruk Ibu Mujayanah



Wawancara dengan pedagang jeruk eceran di Pasar Semboro Bapak Sugianto



Wawancara dengan pedagang jeruk eceran di Pasar Semboro Bapak Samin



Wawancara dengan pedagang jeruk eceran yang ada di Pasar Semboro Bapak Yudi



Wawancara dengan pedagang jeruk grosir yang ada di Pasar Semboro Ibu Jumiati



Wawancara dengan Bapak Sobirin selaku Pedagang jeruk grosir yang ada di Pasar Semboro



Bapak Ahmad selaku petani jeruk yang ada di Desa Semboro



Wawancara dengan pembeli jeruk yang ada di Pasar Semboro

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HASSANUSSYIDIQ



Kondisi jeruk yang ada pada pedagang di Pasar Semboro



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

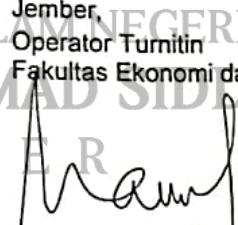
Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Deva Arya Nurmansyah Putra
 NIM : 214105030064
 Program Studi : Akuntansi Syariah
 Judul : Analisis Penentuan Harga Jual Menurut Perspektif Ibnu Taimiyah Pada Pedagang Jeruk Di Pasar Semboro

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 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

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

Jember,
 Operator Turnitin
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

 Mariyah Ulfah, MEI
 197709142005012004





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 : Deva Arya Nurmansyah Putra
NIM : 214105030064
Semester : IX (Sembilan)

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

Jember, 26 November 2025
Koordinator Prodi. Akuntansi Syariah

Dr. Nur Ika Maufiyah S.E., M.Ak
NIP. 198803012018012001

**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, Kaliwalos, Jombor, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



SURAT KETERANGAN

Kami selaku pembimbing skripsi dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Deva Arya Nurmansyah Putra
NIM : 214105030064
Program Studi/Fakultas : Akuntansi Syariah/
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah melengkapi lampiran naskah skripsi sesuai ketentuan buku pedoman akademik dan berhak diverifikasi untuk mendaftar ujian skripsi, antara lain :

No	Lampiran	Ada	Tidak
1	Lembar persetujuan Pembimbing	✓	
2	Matrik Penelitian	✓	
3	Surat Pernyataan Keaslian Bermaterai dan ditandatangani	✓	
4	Pedoman Wawancara/ Angket Penelitian	✓	
5	Surat Izin Penelitian	✓	
6	Surat Keterangan Selesai Penelitian	✓	
7	Jurnal Kegiatan Penelitian	✓	
8	Dokumentasi Penelitian (Kualitatif dan Kuantitatif Data Primer)	✓	✓
9	Lampiran Data Sekunder (Hasil penghitungan SPSS dll atau penelitian kuantitatif data sekunder)	✗	✓
10	Surat keterangan screening turnitin 25% (Bagian Akademik)	✓	
11	Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi	✓	
12	Mensitisasi 5 artikel jurnal dosen FEBI (sesuai dengan topik penelitian)	✓	
13	Biodata	✓	

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 25 November 2025
Pembimbing

Dr. Nur Ika Mauliyah S.E., M.Ak
NIP. 198803012018012001



BIODATA PENULIS



Nama : Deva Arya Nurmansyah Putra
Nim : 214105030064
Tempat/Tanggal Lahir : Jember/ 24 Juni 2003
Alamat : Rt 003 Rw 019, Dusun Semboro Pasar, Desa Semboro,
Kecamatan Semboro, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah
Universitas : Universitas Kiai Haji Achamad Siddiq Jember
No. Telepon : 085791643819

Riwayat Pendidikan:

1. TK R.A KARTINI : 2007-2009
2. SDN 2 SIDOMEKAR : 2009-2015
3. SMPN 1 SEMBORO : 2015-2018
4. MAN 2 JEMBER : 2018-2021