

**ANALISI PENETAPAN HARGA JUAL BATU BATA  
PERSPEKTIF TEORI HARGA IBNU TAIMIYAH DI DESA  
DIMONG MADIUN**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Andini Wahyu Nurbaiti**

**NIM: G94219135**



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA**

**2023**

# LEMBAR PERNYATAAN

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya, Andini Wahyu Nurbaiti, G94219135, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan dan penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 3 Juli 2023



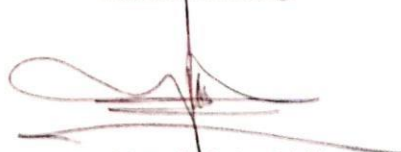
Andini Wahyu Nurbaiti  
NIM. G94219135

## LEMBAR PERSETUJUAN

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Analisis Penetapan Harga Jual Batu Bata di Desa Dimong Madiun Perspektif Teori Harga Ibnu Taimiyah” yang telah ditulis oleh Andini Wahyu Nurbaiti dengan NIM G94219i35 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan

Surabaya, 27 Juni 2023  
Dosen Pembimbing,



Dr. Mustofa, S.Ag., M.El  
NIP. 19197710302008011007

## LEMBAR PENGESAHAN

### LEMBAR PENGESAHAN

#### ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL BATU BATA PERSPEKTIF TEORI HARGA IBNU TAIMIYAH DI DESA DIMONG MADIUN

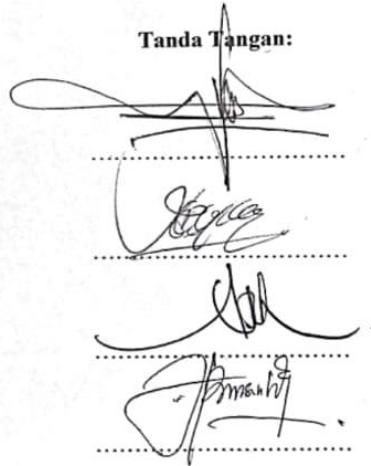
Oleh  
Andini Wahyu Nurbaiti  
NIM: G94219135

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada  
Tanggal 10 Juli 2023 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk  
diterima

#### Susunan Dewan Penguji:

1. Dr. Mustofa, S.Ag, M.E.I  
NIP. 197710302008011007  
(Penguji 1)
2. Ana Toni Roby Candra Yudha, M.SEI  
NIP. 201603311  
(Penguji 2)
3. Dr. Atok Syihabbudin, SHL., MEI  
NIP. 198501022023211011  
(Penguji 3)
4. Siti Kalimah, M.Sy  
NIP. 198707272022032001  
(Penguji 4)

#### Tanda Tangan:



Surabaya, 14 Maret 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.  
NIP. 197005142000031001



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN**

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: [perpus@uinsby.ac.id](mailto:perpus@uinsby.ac.id)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Andini Wahyu Nurbaiti  
NIM : G94219135  
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah  
E-mail address : andiniwahyun01@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi    Tesis    Desertasi    Lain-lain (.....)  
yang berjudul :

**ANALISI PENETAPAN HARGA JUAL BATU BATA PERSPEKTIF TEORI  
HARGA IBNU TAIMIYAH DI DESA DIMONG MADIUN**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 25 Maret 2024

Penulis

(Andini Wahyu Nurbaiti)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga batu bata di Desa Dimong, serta analisis tinjauan teori harga Ibnu Taimiyah terhadap hasil analisis penetapan harga tersebut. Penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif merupakan metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Observasi, kajian pustaka, dokumentasi, dan wawancara digunakan untuk memperoleh data. Dalam hal ini adalah penjual batu bata di Desa Dimong Madiun.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa harga batu ditentukan oleh penjual tanpa melibatkan pihak ketiga, faktor penawaran dan permintaan, termasuk biaya produksi, mempengaruhi harga, dan unsur tersebut bersifat sukarela dan terjadi secara alami sesuai dengan kondisi pasar. Tidak peduli siapa pembelinya, keuntungan selalu diambil. Pemberian diskon atau harga miring untuk pembeli yang berhutang budi dan juga dengan kerabat dekat. Pemerintah tidak ikut campur dalam penentuan harga Hasil tersebut sesuai dengan tinjauan teori harga Ibnu Taimiyah diantaranya:

1. Harga yang setara, pengambilan laba yang lazim dilakukan oleh pedagang batubata dan juga naik turunnya harga dikarenakan faktor penawaran dan permintaan.
2. Kompensasi yang setara, pemberian kompensasi pedagang batu bata setara dengan apa yang dikerjakan oleh pembeli.

Saran untuk pemerintah Desa Dimong khususnya agar melakukan pendampingan saat penetapan harga berlangsung meskipun batu bata bukan bahan pokok.

Kata kunci: Penetapan harga, Batu Bata, Ibnu Taimiyah

## ABSTRAC

This research aims to analyze the pricing of bricks in Dimong Village, as well as a review of Ibn Taimiyah's pricing theory on the results of this pricing analysis. Descriptive research using a qualitative approach is the research methodology used in this research. Observation, literature review, documentation and interviews were used to obtain data. In this case it is a brick seller in Dimong Madiun Village.

The findings of this research indicate that stone prices are determined by sellers without involving third parties, supply and demand factors, including production costs, influence prices, and these elements are voluntary and occur naturally in accordance with market conditions. No matter who the buyer is, profits are always taken. Providing discounts or low prices for indebted buyers and also close relatives. The government does not interfere in determining prices. These results are in accordance with a review of Ibn Taimiyah's price theory, including:

1. Equivalent prices, profit making which is commonly done by brick traders and also price fluctuations due to supply and demand factors.
2. Equivalent compensation, giving brick traders compensation equivalent to what the buyer does.

Suggestions for the Dimong Village government in particular are to provide assistance when price setting takes place even though bricks are not a basic material.

Keywords: Pricing, Bricks, Ibn Taimiyah

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini yang berjudul ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL BATU BATA DI DESA DIMONG MADIUN PERSPEKTIF TEORI HARGA IBNU TAIMIYAH. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat kesarjanaan program strata satu (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian dalam skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh gelar sarjana Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya dan untuk menjalankan kewajiban mahasiswa untuk menulis skripsi sebagai laporan tugas akhir. Maka, pada kesempatan ini dengan ketulusan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof Akh. Muzakki, M.Ag., Grad. Dip.SEA., M.Phil., Ph.D., selaku Rektor UIN Sunana Ampel Surabaya;
2. Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.EI, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya;
3. Dr. Sri Wigati, M.EI, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya;
4. Mochammad Ilyas Junjuran, M.A, selaku sekertaris Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya;
5. Dr. Lilik Rahmawati, M.EI, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel Surabaya;
6. Muhammad Iqbal Surya Pratikto M.SEI, selaku Sekertaris Program Studi Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel Surabaya;
7. Dr. Mustofa S.Ag., M.EI, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang elah bersedia meluangkan waktu untuk berdiskusi, memberikan masukan dan



pengarahan serta bimbingan dalam penulisan skripsi ini. Terimakasih atas ilmu yang telah bapak berikan selama ini;

8. Seluruh dosen pengajar Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan segenap karyawan UIN Sunan Ampel Surabaya yang turut membantu;
9. Keluarga tercinta yang telah memberikan dukungan secara moril dan materil; dan
10. Pihak-pihak lain yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuatan tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Penulis



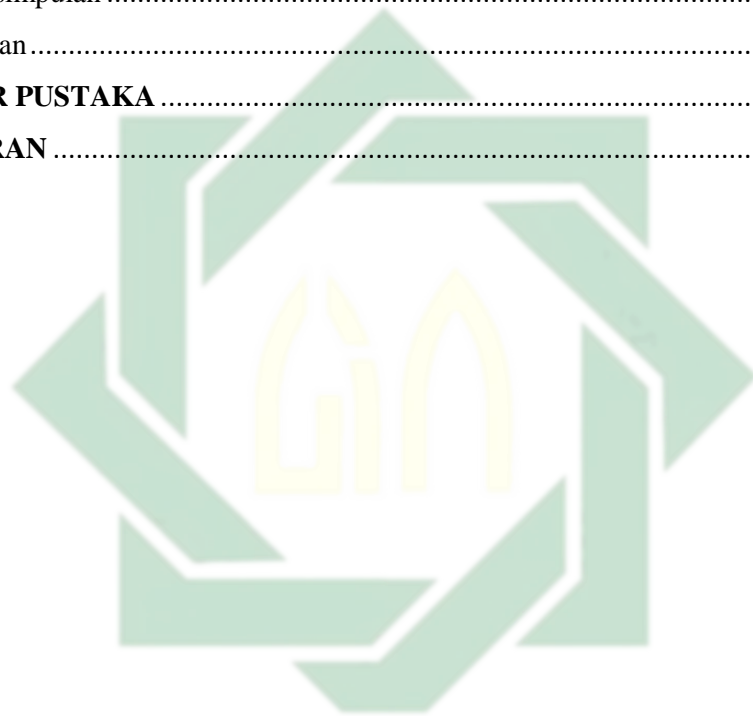
UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERNYATAAN</b> .....	i
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>ABSTRAC</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang</b> .....	1
<b>1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah</b> .....	8
1.2.1 Identifikasi masalah:.....	8
1.2.2 Batasan masalah.....	8
<b>1.3 Rumusan Masalah</b> .....	9
1.3.1 Bagaimana penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun?.....	9
1.3.2 Bagaimana tinjauan teori harga Ibnu Taimiyah terhadap penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun?.....	9
<b>1.4 Tujuan Penelitian</b> .....	9
1.4.1 Untuk mengetahui penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun. ....	9
1.4.2 Untuk mengetahui tinjauan teori harga Ibnu Taimiyah terhadap penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun.....	9
<b>1.5 Manfaat Penelitian</b> .....	9
1.5.1 Secara Teoritis, hasil dari penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi yang berguna untuk penelitian selanjutnya dan juga dapat membantu pembaca untuk memahami relevansi pemikiran Ibnu Taimiyah tentang konsep harga yang adil dengan situasi saat ini, mempelajari kasus di Desa Dimong Madioun.....	9
1.5.2 Secara praktis, hasil penelitian ini nantinya dapat dijadikan pemahaman bagi: ..	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	11
<b>2.1 Kajian Teori</b> .....	11
2.1.1 Biografi Ibu Taimiyah.....	11
2.1.2 Pengertian Harga.....	13
2.1.3 Dasar Hukum Harga dalam Islam.....	15
2.1.4 Jenis-jenis Harga.....	15

2.1.5 Metode Penetapan Harga .....	17
2.1.6 Tujuan Penetapan Harga .....	18
2.1.7 Harga yang Adil Menurut Ibnu Taimiyah .....	19
2.1.8 Keadilan Harga Bagi Penjual dan Pembeli Menurut Ibnu Taimiyah .....	26
2.1.9 Kebijakan Harga yang Dianjurkan Oleh Ibnu Taimiyah.....	29
<b>2.2 Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>34</b>
<b>2.1 Kerangka Konseptual.....</b>	<b>40</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>41</b>
<b>3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....</b>	<b>41</b>
3.1.1 Jenis penelitian .....	41
3.1.2 Pendekatan Penelitian .....	41
<b>3.2 Objek Penelitian .....</b>	<b>42</b>
<b>3.3 Lokasi Penelitian .....</b>	<b>42</b>
<b>3.4 Jenis Data.....</b>	<b>42</b>
<b>3.5 Sumber data.....</b>	<b>43</b>
3.5.1 Data Primer .....	43
3.5.2 Data Sekunder .....	43
<b>3.6 Teknik Pengumpulan Data.....</b>	<b>43</b>
3.6.1 Observasi.....	43
3.6.2 Wawancara.....	44
3.6.3 Dokumentasi.....	45
3.6.4 Triangulasi.....	46
<b>3.7 Teknik Pengolahan Data .....</b>	<b>46</b>
3.7.1 Organizing.....	46
3.7.2 Editing.....	47
3.7.3 <i>Analizing</i> .....	47
<b>3.8 Teknik Analisis Data .....</b>	<b>47</b>
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
<b>4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....</b>	<b>48</b>
4.1.1 Sejarah Desa Dimong .....	48
4.1.2 Visi Misi Desa Dimong.....	49
4.1.3 Demografi Desa Dimong .....	51
4.1.4 Kondisi Pemerintahan Desa Dimong.....	52

<b>4.2 Hasil Penelitian</b> .....	53
<b>4.3 Pembahasan</b> .....	59
4.3.1 Penetapan Harga Batu Bata di desa Dimong Madiun .....	59
4.3.2 Tinjauan Teori Harga Ibnu Taimiyah Terhadap Praktik Penetapan Harga Jual Batu Bata di Desa Dimong Madiun.....	63
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	68
5.1 Kesimpulan .....	68
5.2 Saran.....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	71
<b>LAMPIRAN</b> .....	73



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Manusia sebagaimana yang telah kita ketahui adalah makhluk ciptaan Tuhan yang paling sempurna. Tuhan memberikan akal kepada manusia agar selama hidup di dunia ini, mereka harus memikirkan apakah mereka ingin menentukan tujuan hidup menurut syariah-Nya. Manusia juga telah diberikan hak untuk memanfaatkan sebagai pengembalian amanat Allah SWT. Manusia sebagai makhluk sosial terhubung satu sama lain untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya begitu pula di dalam bidang ekonomi. Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, dengan total sekitar 231 juta jiwa. Hal ini dilansir menurut data World Population Review tahun 2021. Dengan demikian, sangat memungkinkan ekonomi Islam dapat berkembang dengan baik dan pesat. Islam mengajarkan manusia untuk bekerja sama dalam banyak hal, kecuali dalam kegiatan yang dilarang oleh agama atau dalam menyiksa makhluk hidup lainnya. Sebagaimana Firman Allah dalam QS. Al-Maidah ayat 2:

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan ”

Ekonomi Islam dalam aktivitas bisnisnya didasari oleh nilai keyakinan dan moral, etika moral untuk setiap aktivitasnya, baik dalam posisi konsumen (pembeli), produsen (pembuat), maupun distributor (penyalur). Beberapa isu menarik yang dibahas dalam ekonomi Islam

adalah perdagangan. Berdagang atau sering kita sebut bisnis memanglah suatu hal yang sangat menjanjikan hasilnya. Banyak orang berlomba-lomba mendirikan bisnis perorangan maupun kemitraan. Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam sebuah hadist bahawa sembilan dari sepuluh pekerjaan adalah perdagangan. Ekonomi Islam berpendapat bahwa Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang melanggar hukum, dan merugikan orang lain. Semua keputusan harus dibuat dengan kejujuran dan keadilan dalam pikiran.

Harga termasuk salah satu faktor paling penting yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan produk ataupun jasa, namun bukan satu-satunya faktor. Itu yang di sebut dalam teori ekonpomi. Oleh karena itu, produsen dalam menetapkan harga harus selektif untuk menarik konsumen selain menerapkan syariat Islam yang telah ditetapkan. Ada banyak pertimbangan yang komprehensif dalam menentukan harga jual. Melalui biaya-biaya operasi, target dan juga keuntungan yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual peedagang yang lain dan kondisi ekonomi secara umum. Pada dasarnya, kebijakan yang matang dan terintegrasi diperlukan dalam menetapkan harga jual setiap produk.

Penetapan harga terutama didasarkan pada permintaan. Semakin tinggi permintaan, semakin tinggi harganya. Namun, jika permintaan rendah, harga yang dikenakan akan lebih rendah. Harga dapat bervariasi tergantung pada konsumen. Pembeli yang tidak peduli dengan harga

mendapatkan harga yang lebih tinggi, dan pembeli yang peduli dengan harga mendapatkan harga yang lebih rendah. Jenis penetapan harga ini dapat menghancurkan kepercayaan konsumen dalam jangka panjang.

Dalam sebuah hadits dijelaskan

ليس أو ألقى أن لأرجو وإنّي ، الرازق الباسط القابض المُسَيَّرُ هو الله إنّ : وسلم عليه

مال ولا دم في بمظلمة يطالبني منكم أحد

“Yang diriwayatkan dari Anas RA, pernah terjadi kenaikan harga pada masa Rosulullah SAW di Madinah, kemudian para sahabat meminta Rasulullah untuk menetapkan harga, dan kemudian Rasulullah bersabda : Sesungguhnya Allah adalah dzat yang yang maha menetapkan harga, yang maha memegang, yang maha melepas dan yang maha pemberi Rezeki. Aku berharap bisa bertemu Allah SWT tanpa seorangpun dari kalian dengan tuduhan kedzaliman dalam darah dan harta” (HR, Tirmidzi, Abu Dawud, Ibn Majah, dan Ahmad)

Dalam studi ekonomi, penawaran barang merupakan bagian dari penetapan harga, sehingga penetapan harga harus diselaraskan dengan harga barang tersebut. Dalam hal ini, apabila terjadi persaingan harga yang tidak sehat antar pelaku ekonomi, Menteri Perdagangan dapat mempercayakan kepada pelaku ekonomi pembelian sesuai ketentuan yang berlaku. Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat melarang ekonom mengadakan perjanjian dengan pelaku ekonomi pesaing untuk menjual barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen atau pelanggan dalam pasar bersangkutan yang sama. Pedagang juga dilarang membuat perjanjian yang mengharuskan pembeli membayar harga yang berbeda dari harga yang dibayar pembeli lain untuk barang yang sama.

Sementara itu, dari sudut pandang Islam sendiri, konsep harga jual rata-rata barang yang diperjualbelikan cenderung menggunakan konsep rata-rata. Islam sangat bergantung pada keadilan dalam kegiatan ekonomi, yang dinyatakan dalam Q.S An-Najm 53:39 Pada dasarnya seseorang mendapat imbalan yang wajar atas perolehan sesuatu yang sebanding dengan usaha yang dilakukannya.

Harga makanan sudah diperdebatkan sejak zaman Rasulullah SAW. Khulafaur Rasyidin, para sahabat dan ulama madzhab menyampaikan beberapa pendapat dalam menyikapi dinamika harga pangan saat itu diantaranya: Pertama, Umar bin Khattab berargumen bahwa untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam memaksa pemerintah untuk mengintervensi harga ketika distorsi penawaran dan permintaan menyebabkan kenaikan harga untuk melindungi hak penjual dan pembeli. Kedua, Imam Abu Hanifah dan Imam Marin bin Hanas sepakat untuk menyetujui beberapa komoditas, dengan syarat utama tujuan standarisasi atau penetapan harga adalah untuk melindungi kepentingan vital masyarakat mayoritas standarisasi harga yang diperbolehkan. Ketiga, Imam Syafiyyi dan Imam Hanbari berpendapat bahwa pemerintah tidak berhak menetapkan harga dengan justifikasi. Nabi tidak pernah menentukan harga, meskipun orang menginginkannya. Harga yang tidak masuk akal (zarim) dilarang karena mempengaruhi properti pribadi, tetapi setiap orang berhak menjual barang dengan harga berapa pun yang disepakati antara penjual dan pembeli.



Kitab Al-Kharaj karya Abu Yusuf, Kitab Ihya' ulumuddin karya Imam Al-Ghazali, kitab Majmu' Fatawa dan AlHisbah karya Ibnu Taimiyah, dan kitab Muqodimah karya Ibnu Khaldun semuanya memuat catatan tentang mekanisme pasar yang berkaitan dengan harga dan perbaikan metode. Para penulis membatasi penyelidikan ini pada sudut pandang Ibnu Taimiyah di samping berbagai teori ekonomi yang dianut oleh umat Islam. Ibnu Taimiyah adalah orang pertama yang memberikan perhatian khusus pada masalah harga yang adil.

Menurut Ibnu Taimiyah, jika pedagang jual beli dengan harga yang wajar, dan mereka jual beli barangnya dengan cara biasa, tanpa ada tirani, maka harga akan naik karena sumber pasokan barang berkurang atau karena penambahan jumlah penduduk (permintaan), maka ini semata-mata karena Allah SWT. Dalam hal ini merupakan tindakan pemaksaan yang tidak dapat dibenarkan ketika para pedagang terpaksa menjual barangnya dengan harga tertentu. Ibnu Taimiyah juga melarang menjual kepada orang miskin dengan memanfaatkan keadaan mereka. Lebih lanjut dia menjelaskan, jika pembeli sangat membutuhkan kebutuhan pokok seperti sandang pangan, sebaiknya penjual tetap menjual dengan harga yang wajar. Dengan kata lain, kaum miskin memiliki hak untuk membeli barang-barang tersebut dengan harga yang wajar dan harus membayar tidak lebih dari harga tersebut.

Desa Dimong terletak di Kecamatan Madiun Kabupaten Madiun yang terkenal sebagai penghasil produk batu bata merah. Kualitas batu

bata merah di Desa Dimong salah satu yang sudah terkenal di kalangan masyarakat Madiun. Batu bata disini jual per seribu batang sekitar 500-700 ribu rupiah. Bahan-bahan pembuatan bata yang utama yaitu tanah, brambut, dan kayu. Harga tanah per pick up sekitar 60-70 ribu rupiah dan bisa menghasilkan batu bata sekitar 650-800 batang. Biasanya sekali membuat menghabiskan 2-3 pickup tanah. Namun ada juga yang tidak membeli tanah karena mempunyai tanah di sawah sendiri. Kemudian brambut atau sekam kering untuk sekali pembakaran menghabiskan 2-3 karung seharga 20 ribu rupiah. Untuk penggunaan kayu tidak wajib atau jika sekam pasokannya menipis dan juga digunakan saat pesanan banyak dan harus mempercepat pembakaran.

Seperti yang kita ketahui rasa kekeluargaan yang tercipta di Desa masih sangat kental. Namun sering juga terjadi kesenjangan dalam memperoleh harga antar pembeli. Salah satunya harga batu bata merah ini. Beberapa penjual sekaligus pembuat batu bata merah melakukan tipologi harga.

Tipologi Wijanarka (2001) merupakan kegiatan mempelajari jenis-jenis objek arsitektur kemudian mengelompokkannya ke dalam taksonomi berdasarkan kesamaan identitas objek arsitektur tersebut. Jadi, tipologi adalah upaya untuk mengelompokkan dan mengklasifikasikan suatu objek berdasarkan pengidentifikasian tipe-tipe dengan identitas yang sama. Tipologi harga adalah pengelompokan dalam menetapkan harga

berdasarkan suku, ras, agama, jabatan, keadaan ekonomi, ikatan keluarga dan klasifikasi lainnya.

Secara umum, saat menentukan harga suatu produk, selayaknya untuk menghitungnya dari harga beli ditambah selisih atau margin tertentu, dan disini harga barang ditentukan. Namun ternyata selain dengan cara tersebut, cara lain untuk menetapkan harga barang adalah dengan melihat siapa yang membeli barang tersebut, atau yang sering disebut dengan tipologi harga. Contohnya ketika terdapat pembeli dari luar Desa Dimong atau luar Kabupaten Madiun diberikan harga lebih tinggi ketimbang warga lokal setempat. Hal yang memicu konsep tersebut adalah warga desa memperkirakan bahwa orang-orang yang tinggal di Kota Madiun atau luar kabupaten Madiun memiliki pemasukan yang lebih besar. Sehingga menyebabkan penetapan harga yang berbeda dari warga lokal. Contoh yang kedua, apabila masih ada ikatan keluarga antar pembeli dengan salah satu penjual batu bata merah akan diberikan harga lebih murah dibandingkan mereka yang tidak mempunyai ikatan keluarga.

Setelah diketahui adanya ketimpangan antara teori dan praktik diatas, peneliti berminat untuk menjadikan sebagai permasalahan yang diangkat dalam menyusun penelitian ini, dengan judul “ Analisis Penetapan Harga Jual Batu Bata di Desa Dimong Madiun Perspektif Teori Harga Ibnu Taimiyah”

## 1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

### 1.2.1 Identifikasi masalah:

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis memeberikan masalah sebagai berikut :

1. Penetapan harga jual batu bata yang tidak adil antar pembeli
2. Adanya penjual batu bata yang menetapkan harga berbeda-beda antar pembeli berdasarkan suku, ras, agama, tempat tinggal, hubungan sosial.
3. Tidak fahamnya penjual batu bata tentang resiko menetapkan harga berbeda-beda antar pembeli berdasarkan suku, ras, agama, tempat tinggal, hubungan sosial.
4. Penetapan harga yang dilakukan penjual tidak sesuai dengan teori harga Ibnu Taimiyah.

### 1.2.2 Batasan masalah

Agar penelitian ini dapat fokus pada pemahaman masalah, maka diperlukan pendefinisian masalah. Masalah yang dibatasi adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme penetapan harga oleh penjual batu bata di Desa Dimong Madiun.
2. Analisis penetapan harga batu bata di Desa Dimong perspektif teori harga Ibnu Taimiyah.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka muncul rumusan masalah sebagai berikut: :

1.3.1 Bagaimana penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun?

1.3.2 Bagaimana tinjauan teori harga Ibnu Taimiyah terhadap penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

1.4.1 Untuk mengetahui penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun.

1.4.2 Untuk mengetahui tinjauan teori harga Ibnu Taimiyah terhadap penetapan harga jual batu bata di Desa Dimong Madiun.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

1.5.1 Secara Teoritis, hasil dari penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi yang berguna untuk penelitian selanjutnya dan juga dapat membantu pembaca untuk memahami relevansi pemikiran Ibnu Taimiyah tentang konsep harga yang adil dengan situasi saat ini, mempelajari kasus di Desa Dimong Madiun.

1.5.2 Secara praktis, hasil penelitian ini nantinya dapat dijadikan pemahaman bagi:

#### 1. Bagi Peneliti

Penelitian tersebut penulis jadikan sebagai wahana penelitian ilmiah terkait kasus-kasus nyata yang terjadi di lapangan, sehingga penulis dapat menambah pengalaman dan wawasan baru.

#### 2. Bagi masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi masyarakat untuk lebih memperhatikan kejelasan harga yang ditawarkan pelaku ekonomi saat melakukan aktivitas berbelanja.

#### 3. Bagi pedagang/penjual

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat sebagai rekomendasi positif bagi badan usaha sebagai dasar dan pertimbangan dalam kegiatan usaha, khususnya untuk menentukan komoditi berdasarkan prinsip ekonomi syariah.

#### 4. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi bagi peneliti lain yang terlibat dalam penelitian.

## BAB II LANDASAN TEORI

### 2.1 Kajian Teori

#### 2.1.1 Biografi Ibu Taimiyah

Ibnu Taimiyah yang bernama lengkap Taqiyuddin Ahmad bin Abdul Halim lahir pada tanggal 22 Januari 1263 (10 Rabiul Awwal 661 H) di kota Harran. Keluarganya sangat berpendidikan. Akademisi utama sekolah Hambali dan penulis berbagai karya adalah ayah, paman, dan kakeknya. Ibnu Taimiyah adalah murid yang sangat cerdas yang unggul dalam berbagai bidang, termasuk tafsir, hadis, hukum, filsafat, dan matematika. Terlepas dari masa muda dan kecerdasannya, dia berhasil melampaui semua teman sekelasnya. Selain Syamsuddin Al-Maqdisi, Ibnu Abi Al-Yusr, Ahmad bin Abu Al-Khair, dan Al-Kamal bin Abdul Majid bin Asakir, Ibnu Taimiyah memiliki 200 tutor. Ketika berusia 17 tahun, Ibn Taimiyah telah diberi kepercayaan oleh gurunya, Syamsuddin Al-Maqdisi, untuk mengeluarkan fatwa.

#### 1. Guru-guru Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah belajar di bawah bimbingan berbagai ulama, termasuk berikut ini, yang ia lihat secara langsung dan menghadiri majlis di Damaskus, serta melalui studi otodidaknya sendiri dan tutor dari sekitar dua ratus orang:

- 1) Zainuddin Ahmad bin Abdu Ad-da`im Al-Maqdisi
- 2) Ibnu Abi al-Yusr

- 3) Al-Kamal bin ‘Abdul-Majd bin ‘Asakir
- 4) Yahya bin Syairafi
- 5) Ahmad bin Abu al-Khair

## 2. Murid-murid Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyyah adalah seorang ulama yang terkenal memiliki pemikiran yang tajam dan memiliki jumlah murid yang banyak. Selain itu, keadaan umat Islam pada masa yang dikenal sebagai "Jumud" pada masa hidupnya, dan terjadi perkelahian antara Muslim dan non-Muslim yang bersifat fisik dan mental, serta perang pemikiran (Ghazwatul Fikri) antara sekte yang berbeda. dan interpretasi Islam. Berikut ini adalah beberapa murid terkenal Ibnu Taimiyyah:

- 1) Ibnu al-Qayyim al-Jauziyah
- 2) Ibnu Abdul-Hadi
- 3) Ibnu Katsir
- 4) Hafiz Dhahabi
- 5) Muhammad Muflih
- 6) Ibnu Al-Ward
- 7) Qadi Ibnu Fadlallah

## 3. Karya-karya Ibnu Taimiyah

Tulisan-tulisan Ibnu Taimiyah mencakup berbagai disiplin ilmu, antara lain tafsir, hadits-ilmu hadits, fiqh-usul al-fiqh, akhlak-tasawwuf, logika (logika)-filsafat, politik-pemerintahan,



tauhid/kalam, dan lain-lain. . Beberapa tulisannya, seperti Kita bar-Radd 'ala al Mantiqiyin, Ma'arij al-Wusul, Minhaj as-Sunnah, dan Kitab Bugyah al-Murtad, bernada kuat dan terkesan polemik. Hal ini masuk akal mengingat ia menulis tulisan-tulisan ini dan karya-karya lain yang serupa untuk meluruskan dan mengkritik berbagai doktrin teologis yang menurutnya salah.

### 2.1.2 Pengertian Harga

Harga adalah konsep umum dalam ilmu ekonomi, setiap aktivitas yang melibatkan pertukaran barang dan jasa harus didasarkan langsung pada harga tersebut. Harga, nilai, dan kegunaan adalah semua gagasan yang saling berhubungan dalam ilmu ekonomi. Inilah yang kami maksud ketika kami berbicara tentang nilai dan kepraktisan:

#### 1. Utility

Utilitas suatu produk diukur dengan seberapa baik memenuhi persyaratan pelanggan seperti kebutuhan dan keinginan.

#### 2. Value

Nilai atau value yaitu kemampuan suatu produk untuk ditukar dengan barang lain; nilai ini paling jelas ditunjukkan dalam skenario barter. Keberhargaan ini terlihat dalam praktek barter, ketika barang ditukar dengan barang lain. Saat ini, nilai

suatu benda dinyatakan dalam bentuk uang daripada barter, dan nilai ini dikenal sebagai harganya.

Kesediaan pembeli untuk berpisah dengan uang hasil jerih payah mereka dengan imbalan nilai suatu barang tercermin dalam harganya. Dalam bidang fikih Islam dikenal dua nama “harga”: As-saman, untuk harga baku suatu barang, dan As-si'r, untuk harga pasar sebenarnya. Selanjutnya, beberapa pengertian harga menurut para ahli diikuti dengan pengertian harga yang lebih komprehensif:

Indriyo Gitusudarmo mengklaim bahwa nilai yang dinyatakan dalam uang atau bentuk pertukaran lain untuk barang tertentu merupakan harga asli. Atau dengan kata lain, harga adalah jumlah uang yang diperlukan untuk membeli sekumpulan barang atau kombinasi barang dan jasa.

Sedangkan Kotler mengatakan bahwa harga adalah sejumlah uang yang difokuskan pada produk tertentu. Bisnis menentukan harga dengan cara yang berbeda dan untuk alasan tertentu. Penetapan harga biasanya ditentukan oleh manajemen atas, dengan pengecualian perusahaan yang sangat kecil.

Bunga, biaya administrasi, biaya dan komisi, biaya pengiriman, biaya tagihan, biaya leasing, komisi, dan biaya lainnya sudah termasuk dalam harga yang dicantumkan oleh Kasmir.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa definisi harga dari sudut pandang konsumen adalah biaya atau pengorbanan berupa uang yang harus dikeluarkan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa dari pemasok barang dan penyedia jasa. Harga adalah ukuran dimana konsumen menilai kualitas barang dan jasa yang mereka beli. Tentunya jika barang dan jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik dengan harga yang wajar, konsumen secara otomatis akan membeli barang dan menggunakan jasa tersebut.

#### 2.1.3 Dasar Hukum Harga dalam Islam

Perspektif Islam sebagian besar didasarkan pada Alquran. Firman Allah yang kekal diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW dalam bentuk Alquran. Al-Qur'an merupakan kitab rujukan utama dan landasan hukum yang mengatur segala bidang kehidupan umat Islam.

#### 2.1.4 Jenis-jenis Harga

Penting untuk digarisbawahi bahwa ada banyak jenis penetapan harga, dan bahwa pelanggan berkorban kepada produsen sebagai ganti nilai. Berbagai struktur harga termasuk yang berikut:

1. Harga subjektif

Harga yang disepakati untuk pertukaran produk atau layanan antara penjual dan pembeli.

## 2. Harga objektif

Harga yang disepakati, atau "objektif", adalah harga yang benar-benar dibayar dalam transaksi.

## 3. Harga pokok

Nilai dalam dolar dari semua input yang digunakan dalam manufaktur; berbanding lurus dengan harga produk akhir.

## 4. Price list (Daftar harga)

Daftar harga adalah dokumen yang dibuat oleh perusahaan atau individu yang menjual barang untuk memberi tahu pelanggan potensial berapa biayanya.

## 5. Net price (Harga netto)

Harga Bersih adalah biaya akhir setelah semua pengurangan dan rabat diterapkan pada harga jual. Oleh karena itu, Harga Bersih adalah jumlah yang telah ditentukan dan tidak dapat dinegosiasikan.

## 6. Zona price

Istilah zona price mengacu pada tarif yang standar di wilayah tertentu.

## 7. Harga titik dasar

"Harga titik dasar" mengacu pada biaya pada titik referensi geografis tertentu. Ini disebut Sistem Titik Basis Tunggal saat digunakan hanya di satu lokasi, dan Sistem Titik Basis banyak saat melayani banyak lokasi.

#### 8. Harga dumping

Ilustrasi harga dumping adalah harga ekspor seorang penjual di pasar luar negeri yang tujuannya adalah untuk menguasai pasar di sana dan menjual terus menerus dengan harga yang lebih tinggi.

#### 9. Harga pemerintah

Penetapan harga yang ditetapkan atau dikendalikan oleh pemerintah disebut "harga pemerintah"

#### 10. Harga jual

Harga jual atau perolehan produk atau jasa adalah harga jualnya. Keputusan penetapan harga sering dibuat oleh bisnis dengan mempertimbangkan keuntungan

### 2.1.5 Metode Penetapan Harga

#### 1. Penetapan harga berdasarkan biaya

Penetapan harga berdasarkan biaya produksi + biaya tambahan yang dikeluarkan

#### 2. Penetapan harga berdasarkan kompetitor atau pesaing

Penetapan harga kompetitif ditentukan dengan melihat apa yang dikenakan oleh bisnis lain kepada pelanggan. Pemotongan harga untuk menarik klien dan meningkatkan pangsa pasar adalah taktik teknis yang umum.

### 3. Penentuan harga berdasarkan permintaan

Penilaian pelanggan atas nilai suatu produk diperhitungkan selama proses penetapan harga, yang mungkin mencakup penyesuaian harga naik atau turun tergantung pada permintaan.

#### 2.1.6 Tujuan Penetapan Harga

Kegiatan ekonomi kehidupan sehari-hari berbentuk penetapan harga. Tujuan penetapan harga adalah untuk memaksimalkan keuntungan dari produk dan jasa yang diproduksi. Tentu saja, ada alasannya, dan ini tidak hanya untuk menentukan harga produk atau layanan.

##### 1. Untuk memaksimalkan laba

Selain mempermudah pengendalian aliran uang, perdagangan dengan harga yang ditetapkan untuk masa depan dapat memikat pelanggan untuk membeli barang atau jasa.

Untuk memuaskan pelanggan, bisnis harus menetapkan harga yang berkorelasi langsung dengan biaya rata-rata barang di pasar dan dengan kaliber barang yang mereka jual.

##### 2. Mengacu pada volume penjualan

Setelah menentukan harga jual yang optimal untuk suatu produk, pedagang selanjutnya harus fokus untuk membangun pemahaman pasar yang kuat untuk memastikan bahwa barang dagangan mereka bergerak cepat dari rak

### 3. Mengatur stabilitas harga

Penetapan harga di perusahaan biasanya dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan pemimpin industri, yang sangat mirip dengan cara penetapan harga di pasar persaingan sempurna, di mana pedagang bekerja sama dalam semangat persaingan yang bersahabat. Tidak ada banyak kesenjangan harga.

#### 2.1.7 Harga yang Adil Menurut Ibnu Taimiyah

Menurut Ibnu Taimiyah, orang yang menolak untuk menjual apa yang wajib mereka jual akan diminta untuk memenuhi kewajibannya dan dihukum karena ketidakpatuhan. Demikian pula orang yang wajib menjual dengan harga yang berlaku, tetapi menolak untuk menjual dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah, dikutuk untuk memenuhi kewajibannya dan dihukum, jika dia pasti meninggalkannya. Barang siapa yang menolak penetapan harga secara mutlak dengan beragumen dengan sabda nabi SAW:

“Sesungguhnya Allah itu dzat yang menetapkan harga, yang menyempitkan rizki dan yang melapangkannya. Aku sungguh berharap untuk berjumpa Allah dan tidak ada seorangpun yang menuntutku karena kezaliman yang aku lakukan terhadapnya, baik dalam urusan darah maupun harta”

Oleh karena itu, jika mereka menggugat hadits di atas dalam hal penolakan harga, maka mereka keliru. Sejak umumnya, Hadits ini dalam hal ini tidak menunjukkan bahwa seorang dengan sengaja

menolak untuk membuat atau menjual sesuatu yang diperlukan darinya atau dengan sengaja mencari harga yang lebih tinggi dari yang wajar.

Sedangkan untuk para pedagang, maka seperti orang yang mana Nabi Saw. Menentukan untuknya harga jual dan menetapkan harga atasnya. Sebagaimana disebutkan dalam shahihain dari Nabi Saw. Beliau bersabda:

قال وسلم عليه الله صلى الله رسول عن عنه الله رضي هريرة أبي عن : « من المملوك فؤم مال؛ له يكن لم فإن، ماله في كله خلاصه فعليه، مملوك من شقفا أعتق عليه مثفوق غير، العبد أسسعي ثم، عدل قيمة.

“Barang siapa yang hendak membebaskan sekutunya dalam kepemilikan hamba sahaya, sedangkan ia memiliki harta yang mencapai harga hamba sahaya tersebut, maka sekutu tersebut dihargai dengan harga yang adil, tidak tinggi dan tidak rendah. Kemudian ia memberikan kepada sekutunya akan harga mereka dan dengannya ia membebaskan hamba sahayanya.”

Ibnu Taimiyah membedakan antara harga yang adil dan halal dalam bukunya Al-Hisbah fi Al-Islam antara harga yang tidak adil dalam arti melanggar hukum. Tak perlu dikatakan bahwa ada harga yang wajar dan ada yang tidak diizinkan. Ibnu Taimiyah mendasarkan estimasi harga pada dinamika pasar, khususnya prinsip penawaran dan permintaan. Jika tidak ada pihak yang terpengaruh, keseimbangan harga dapat terlihat. Hal ini sesuai dengan "konsep harga dalam Islam". Pemikiran Ibnu Taimiyah juga konsisten dengan pemikiran ekonom Islam lainnya, seperti Ibnu Khaldun.



Hanya saja Ibnu Taimiyah menggarisbawahi bahwa jika kekuatan pasar menentukan harga, maka pemerintah tidak boleh mengintervensi penetapan harga. Pemerintah didorong untuk menggunakan kontrol harga jika mekanisme penetapan harga tidak berfungsi secara teratur atau jika ada komponen tirani di dalamnya. Ibnu Taimiyah berbeda dari ekonom Islam lainnya karena dia lebih menekankan pada penanganan fenomena daripada pemahaman mereka, yang mana idenya berbeda dari pemikiran ekonom Islam lainnya. Jika harga pasar tidak berjalan normal atau mengandung unsur ketidakadilan, Ibnu Taimiyah mengizinkan pemerintah ikut menentukannya. Namun, pemerintah secara tegas dilarang ikut campur dalam penetapan harga jika harga melonjak cepat karena kekurangan barang atau kekurangan barang impor yang diminta. Ibnu Taimiyah membuat perbedaan berikut di antara model penetapan harga:

1. Tidak adil dan dilarang

Jika penduduk setempat membebankan harga terlalu tinggi untuk barang mereka atau menjualnya tanpa dasar, penetapan harga tidak adil dan tidak boleh dilakukan. Ini adalah tindakan yang melanggar hukum dan tidak adil.

2. Adil dan sah

Ketika seseorang dipaksa oleh pemerintah untuk menjual barangnya dengan harga yang wajar, dengan asumsi konsumen benar-benar membutuhkan produk tersebut, ini

dianggap sebagai harga yang adil dan legal. Ini berarti tidak membebankan harga tinggi kepada mereka yang benar-benar membutuhkan.

Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa keadaan dan kondisi berikut ini dapat menjadi pembenaran dilakukannya tindakan intervensi pasar oleh pemerintah yaitu:

- 1) Bahkan ketika konsumen membutuhkan barang, produsen tidak mau menjualnya kecuali mereka dapat membebankan biaya lebih dari harga yang berlaku di pasar. Dalam situasi ini, pemerintah memiliki kekuatan untuk memaksa produsen menjual produknya dengan harga yang adil.
- 2) Pelanggan mengeluh bahwa harga terlalu tinggi, dan produsen menanggapi dengan membuat harga terlalu rendah. Pemerintah harus mendukung dialog antara produsen dan konsumen untuk turun tangan. Dalam menentukan harga pasar, pemerintah harus membantu produsen dan konsumen.
- 3) Karyawan yang keberatan untuk bekerja kecuali dibayar lebih dari tarif yang berlaku di pasar. meskipun lingkungan membutuhkan karyawan ini. Dalam situasi ini, pemerintah dapat memutuskan harga yang wajar

dan memaksa pekerja untuk melakukan layanan tersebut

Situasi ini menunjukkan ketidakadilan dan penindasan yang terlibat dalam penetapan harga produksi. ini tidak bisa di terima. Pemerintah disarankan untuk mengendalikan kondisi pasar dalam keadaan tertentu. Jika keadaan seperti ini muncul, pemerintah dapat menentukan harga yang wajar. Karena jika skenario seperti ini terus berlanjut di pasar, beberapa pihak akan dirugikan. Plus, pasar tidak beroperasi secara normal dan sehat. Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa agar proses pasar dapat berfungsi dengan baik, harus ada kejujuran, kebebasan memilih, dan transparansi.

Ibnu Taimiyah menggunakan kata Harga Setara (Tsaman Al-Mitsl) dan Kompensasi Setara (Iwadh Al-Mitsl) untuk menggambarkan harga yang adil.

#### 1. Harga yang setara (Tsaman Al-Mitsil)

Menurut Ibnu Taimiyah, gagasan tentang harga yang sama harus mempertimbangkan nilai-nilai obyektif dan subyektif penjual dan pembeli. Ibnu Taimiyah menghitung harga yang setara sambil memperhitungkan kemungkinan bahwa barang tersebut tidak akan tersedia di mana-mana. Nilai subyektif penjual mengacu pada bagaimana faktor internal mempengaruhi harga yang ditetapkan penjual.

Istilah "nilai objektif pembeli" mengacu pada berbagai pertimbangan yang dibuat pembeli saat membeli produk atau layanan.

Ibnu Taimiyah menegaskan bahwa penjual berhak mendapatkan keuntungan secara umum (al-riḥ al-ma'ruf) tanpa membahayakan kepentingannya atau kepentingan kliennya. Keuntungan yang sama mengacu pada keuntungan reguler yang dihasilkan menggunakan strategi perdagangan yang berbeda tanpa mengalami kerugian di kedua sisi. Ibnu Taimiyah melarang pengambilan keuntungan luar biasa yang didorong oleh keuntungan pribadi dan memangsa pihak lain dengan mengabaikan keadaan pasar.

Dia juga berpendapat bahwa seseorang yang bertransaksi untuk mendapatkan keuntungan tidak dapat menaikkan harga bagi mereka yang benar-benar membutuhkan sambil tetap menghasilkan keuntungan di atas rata-rata. Ibnu Taimiyah mendefinisikan harga yang setara sebagai harga standar (si'r), yang mengacu pada waktu dan tempat di mana individu menjual barang yang umumnya dianggap sebanding dengan itu. Harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berfungsi secara

independen dari penawaran dan permintaan disebut sebagai harga ekuivalen.

Harga yang sama terutama dimaksudkan untuk mempromosikan keadilan dalam pertukaran barang dan jasa antara pembeli dan pemasok. Baik pembeli maupun penjual melihat keadilan dalam gagasan tentang harga yang sama. Karena seseorang pada dasarnya tidak dapat mengecualikan satu pihak dari penetapan harga dalam ekonomi Islam, harus ada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Keselarasan yang dimaksud adalah pembeli dan penjual sama-sama mendapatkan keuntungan dari jual beli.

## 2. Kompensasi yang setara (Iwadh Al-Mitsl)

Gaji yang sama dihitung hanya dengan menggunakan objek yang sama, tanpa penambahan atau pengurangan.

Penggunaan kata ganti serupa ini bukanlah situasi pertukaran nilai, melainkan kinerja atau pemenuhan tanggung jawab, dan itu menyebabkan dilema moral atau kewajiban hukum komoditas. Menurut Ibnu Taimiyah, jumlah suatu barang tertentu yang biasa dipakai adalah penjual yang bersangkutan. Hanya argumen berdasarkan perbandingan dan penilaian barang dengan barang lain yang sebanding. Ibnu Taimiyyah berpendapat bahwa ketika keprihatinan moral dan persyaratan

hukum (berkaitan dengan kepemilikan properti) dihapus, solusi masalah yang sama muncul. Dia mengklaim bahwa situasi berikut menggambarkan prinsip-prinsip ini:

- 1) Ketika seseorang bertanggung jawab untuk merugikan orang lain (nufus), melanggar hak milik orang lain (amwal), atau melakukannya untuk keuntungan pribadi (manafi)
- 2) Ketika seseorang diharuskan mengembalikan barang, menerima ganti rugi atas kehilangan bagian tubuh, atau menerima manfaat yang serupa.
- 3) Ketika seorang individu yang meragukan telah menandatangani kontrak yang sah atau kontrak pada peristiwa buruk yang melibatkan nyawa atau harta benda.

#### 2.1.8 Keadilan Harga Bagi Penjual dan Pembeli Menurut Ibnu Taimiyah

Intinya, produsen menentukan harga terlebih dahulu. Harga barang dan jasa ditentukan oleh produsen berdasarkan sejumlah faktor, termasuk biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya lainnya. Penetapan harga memainkan peran penting dalam pemasaran barang dan jasa bagi produsen. Harga berperan dalam kesuksesan perusahaan karena mempengaruhi berapa banyak uang yang dihasilkan bisnis dari penjualan barang dan jasanya. Harga mencerminkan pendapatan atau penyelesaian perusahaan. Harga yang ditetapkan oleh produsen juga

dapat digunakan untuk menjelaskan kualitas barang dan jasa. Kualitas suatu produk meningkat ketika harga ditetapkan lebih tinggi; sebaliknya jika harga ditetapkan rendah maka kualitas produk juga menurun.

Harga secara langsung memengaruhi pendapatan bisnis karena memberi sinyal berapa banyak unit barang atau jasa yang terjual. Bagi produsen, tingkat harga akhir berdampak pada arus barang yang dijual. Ekonomi Islam mengutamakan falah, atau kemuliaan di dunia dan akhirat, daripada keuntungan dalam transaksi yang melibatkan jual beli. Ekonomi Islam memberi nilai tambah dengan mengedepankan transaksi yang melibatkan jual beli barang serta ibadah kepada Allah SWT selain mengejar keuntungan untuk menutupi kebutuhan pokok. Ekonomi Islam mensyaratkan bahwa penetapan harga dapat dibenarkan. Harga yang ditetapkan pembuat tidak boleh terlalu rendah sehingga biaya produksi tidak dapat diperoleh kembali sehingga menimbulkan kerugian, dan tidak boleh terlalu tinggi sehingga melebihi harga pasar.

Pandangan produsen terhadap harga diamini oleh Ibnu Taimiyah. Menurutnya, produsen harus mempertimbangkan sejumlah biaya saat menentukan harga, antara lain harga tenaga kerja, bahan baku, dan biaya lainnya. Produsen menetapkan harga dengan maksud mencari keuntungan, serta untuk kemuliaan diri sendiri dan akhirat. Produsen menentukan harga dalam transaksi jual beli. Ibnu Taimiyah

menegaskan bahwa keadilan dalam penetapan harga untuk penjual terjadi ketika barang mereka tidak tunduk pada harga yang dipaksakan yang mengakibatkan mereka kehilangan pendapatan biasanya. Setiap orang memiliki kendali atas hak milik mereka, sehingga tidak ada yang diizinkan untuk mencuri sebagian atau sebagian darinya tanpa izin orang tersebut. Ibnu Taimiyah mengklaim bahwa meskipun pelanggan tidak menetapkan harga, mereka berperan penting dalam menentukan harga. Berikut adalah beberapa variabel yang mempengaruhi permintaan konsumen yang berdampak pada harga:

1. Keinginan orang akan berbagai barang. Kondisi ini sejalan dengan kebutuhan masyarakat akan barang yang banyak dan terbatas. Ketika suatu barang langka daripada berlimpah, itu sangat diinginkan.
2. Jumlah barang bervariasi sesuai dengan jumlah pemohon; jika lebih banyak jenis barang tertentu yang dicari oleh masyarakat, maka harganya akan naik, begitu pula sebaliknya.
3. Perubahan jumlah permintaan atas produk mereka yang meningkatkan jumlah dan cakupan kebutuhan. Harga akan meningkat lebih dari peningkatan kebutuhan jika sedikit atau lemah dan kebutuhannya besar dan kuat.
4. Harga dapat bervariasi tergantung jumlah pelanggan yang melakukan pembelian. Harga yang lebih rendah dapat diminta darinya jika dia kaya dan mampu menjamin pembayaran



dibandingkan dengan seseorang yang memiliki riwayat bangkrut dan kehilangan pembayaran.

5. Cara pembayaran juga mempengaruhi harga; misalnya, jika nilai tukar tinggi, maka harga akan tinggi; jika rendah, harganya juga akan tinggi.
6. Adanya timbal balik antara kedua belah pihak yang bertransaksi karena itulah tujuan akad.
7. Peminjam dan penyewa tunduk pada aturan yang sama. Dia dapat memberikan manfaat yang ditentukan dalam perjanjian kepada penyewa, yang dapat memanfaatkannya tanpa biaya tambahan.
8. Ibnu Taimiyah mengilustrasikan keadilan harga dari sudut pandang konsumen dengan menggunakan kasus seseorang yang pembelian komoditas tertentu, seperti peralatan ibadah, diwajibkan oleh hukum agama. Saya tidak ingin membayarnya karena saya tidak bisa hanya karena terlalu mahal. Produk yang berkualitas tidak dapat dikurangi harganya dengan alasan apa pun. Ini menyiratkan bahwa pembeli menerima barang berkualitas tinggi dengan harga yang ditentukan pabrikan.

#### 2.1.9 Kebijakan Harga yang Dianjurkan Oleh Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah tidak mengacu pada "persaingan" dalam strategi penetapan harganya. Pendapatnya tentang bagaimana pasar beroperasi

membuat hal ini cukup jelas. Ibnu Taimiyah menyatakan dalam kebijakan penetapan harganya bahwa:

1. Memaksa penjualan barang tanpa dasar hukum apapun adalah perbuatan zalim, yang dilarang. Ini menyiratkan bahwa lokal benar-benar bebas untuk masuk atau keluar dari pasar. Dia menekankan bahwa semua perjanjian jual beli harus didasarkan pada kesepakatan bersama, yang membutuhkan saling pengertian.
2. Ibnu Taimiyah menyarankan pemerintah untuk menetapkan harga selama krisis seperti kelaparan dan memaksa penjualan kebutuhan seperti makanan dan kebutuhan pokok lainnya. Ia mengatakan, setelah terjadi musibah, sudah sepantasnya pemerintah memerintahkan seseorang untuk menjual barangnya dengan harga yang wajar.
3. Penting untuk membedakan antara vendor lokal yang menyimpan barang dan vendor eksternal yang menyediakan barang saat menentukan harga. Pada barang yang dimiliki oleh yang terakhir, tidak akan ada pengaturan harga. Namun, mereka memiliki kemampuan penjualan yang sama dengan mitra importir penjualan mereka.

Ibnu Taimiyah memiliki gagasan yang sangat berbeda tentang apa yang dimaksud dengan perilaku etis dan kondisi pasar yang teratur, dan dia menekankan pentingnya pengetahuan, kejujuran, dan

kebebasan untuk mengambil keputusan. Paul A. Samuelson, seorang ekonom modern, berpendapat bahwa kebijakan pengaturan harga yang diusulkan Ibnu Taimiyah akan berhasil dan efektif dalam kasus penetapan harga selama keadaan darurat seperti kelaparan, perang, dan keadaan lainnya. Ibnu Taimiyah juga menganjurkan perlunya pengaturan harga oleh pemerintah dalam beberapa keadaan, seperti digambarkan dalam uraian berikut:

1. Ketidaksempurnaan pasar

Ibnu Taimiyah menyarankan bahwa di mana ada inefisiensi pasar, harga harus ditetapkan oleh pemerintah sebagai lawan situasi kelaparan, kelaparan, dan perang. Misalnya, pedagang terpaksa menjual barangnya pada tingkat harga yang sama ketika penjual menawarkan barang dagangannya dengan harga selangit meskipun penduduk setempat sebenarnya membutuhkan barang tersebut.

Ibnu Taimiyah juga dengan keras menentang membebankan harga kepada pembeli atau penjual yang tidak mengetahui harga pasar yang sebenarnya. Menurutnya, penjual tidak boleh menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga standar atau di atas harga orang yang tidak sadar; sebaliknya, penjual harus menjualnya pada tingkat harga standar atau

mendekatinya. Pembeli memiliki hak untuk membalikkan kesepakatan jika dia membayar jumlah yang terlalu tinggi.

Monopoli dalam perdagangan makanan dan produk serupa adalah ilustrasi datar dari kelemahan pasar. Ibnu Taimiyyah percaya bahwa harga harus ditentukan oleh pemerintah karena pemilik monopoli tidak boleh diizinkan untuk menggunakan kekuasaan mereka sesuka hati.

## 2. Musyawarah untuk menetapkan harga

Bahkan jika beberapa keadaan mengizinkannya, kebanyakan orang menentang penetapan harga oleh pemerintah. Kerusuhan dan pembicaraan dengan penduduk setempat yang khawatir dapat memaksa pemerintah untuk menyesuaikan harga. Ibnu Taimiyah menjelaskan strategi yang disarankan Ibnu Habib. Pemerintah harus berkonsultasi dengan perwakilan pasar karena dia adalah kepala pemerintahan. Pemerintah harus memberikan harga yang dapat diterima baik oleh peserta musyawarah maupun seluruh warga setelah menyelesaikan masalah dengan angka-angka yang menarik minat pembeli dan penjual. Ini menyiratkan bahwa semua orang yang terlibat harus menyetujuinya. Harga tidak dapat diputuskan tanpa persetujuan mereka.

## 3. Penetapan harga dalam faktor pasar

Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa tujuan harga di pasar faktor adalah untuk mencegah pengusaha dan karyawan mengambil keuntungan dari satu sama lain. Klaim yang dibuat oleh Ibnu Taimiyah berkaitan dengan tenaga kerja, yang digambarkan sebagai salah satu komponen pasar dalam situasi yang sama.

Tujuan dasar dari harga yang adil dan perhatian terkait adalah untuk menjaga hubungan dan ikatan lain antara anggota masyarakat tetap adil. Kedua gagasan ini juga dimaksudkan sebagai pedoman bagi para pemimpin untuk melindungi masyarakat dari berbagai bentuk eksploitasi, yaitu pada intinya konsep ini akan memudahkan masyarakat untuk mendamaikan kewajiban moral dan etika kewajiban keuangan.

Ibn Taimiyah percaya bahwa adil bagi para pedagang berarti barang-barang mereka tidak diharuskan untuk dijual dengan harga yang akan menghalangi mereka dari keuntungan yang diharapkan. Setiap orang memiliki hak atas apa yang mereka miliki, katanya. Tidak seorang pun diperbolehkan mencurinya, seluruhnya atau sebagian, tanpa persetujuan mereka. “Memaksa seseorang untuk menjual sesuatu yang dilarang oleh undang-undang untuk dijual, atau memaksa seseorang untuk membeli sesuatu yang diizinkan oleh undang-undang untuk dibeli, adalah ketidakadilan, dan ketidakadilan adalah tindakan tirani yang dilarang. Untuk melindungi kepentingan

orang lain pihak, pedagang dapat dipaksa untuk menjual barang-barangnya dengan harga yang wajar asalkan ada dasar yang baik untuk memaksa penjual dan jika tidak ada paksaan itu, ia akan memenuhi kewajibannya.”

Ibnu Taimiyah, di sisi lain, mengingatkan konsumen untuk tidak memperebutkan harga yang adil yang dihasilkan oleh interaksi kekuatan penawaran dan permintaan. Tujuan dari konsep harga yang adil dan upah yang adil adalah untuk melindungi kepentingan pengusaha dan pekerja serta mencegah tindakan eksploitasi.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Faisal Sirojul Munir	Analisis Penetapan Harga Daging Sapi di Pasar Ploso, Jombang melalui Pemikiran Ibnu Khaldun	Harga daging sapi di pasar Ploso menjadi topik utama artikel ini. Saat ini, daging sapi telah menjadi makanan pokok di setiap dapur rumah tangga. Hal ini bahkan terjadi di

			<p>Indonesia, dimana terbukti masuknya daging sapi ke Indonesia dikarenakan permintaan daging sapi yang sangat tinggi di Indonesia dan Pasar Ploso. Penjual daging juga bersaing satu sama lain dalam hal harga. Harga di bawah pasar dari salah satu penjual daging menyebabkan masalah bagi industri secara keseluruhan. Sering terjadi kesepakatan atau regulasi untuk menetapkan harga daging sesuai dengan norma industri, sehingga dapat merusak stabilitas pasar. Persaingan harga yang stabil dapat dicapai dengan saluran komunikasi dan kesepakatan harga yang disepakati bersama</p>
2	Imam Romansyah	Analisis Penetapan Harga Produk	Tingginya daya saing pasar pangan Bandar Lampung,

		<p>Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Komparatif Yussy Akmal dan Shereen)</p>	<p>dimana para pelaku usaha berjuang untuk tetap bertahan dengan menawarkan harga yang menarik, mengilhami dimulainya penelitian. Kami menyebut penyelidikan semacam ini "penelitian lapangan". Menurut data, bisnis Yussy beroperasi dengan model full cost plus markup, sedangkan Shereen's menggunakan model harga pesaing. Studi ini jelas berfokus pada strategi penetapan harga Yussy dan menyelami lebih jauh hubungan antara pemasaran dan harga.</p>
--	--	--	---

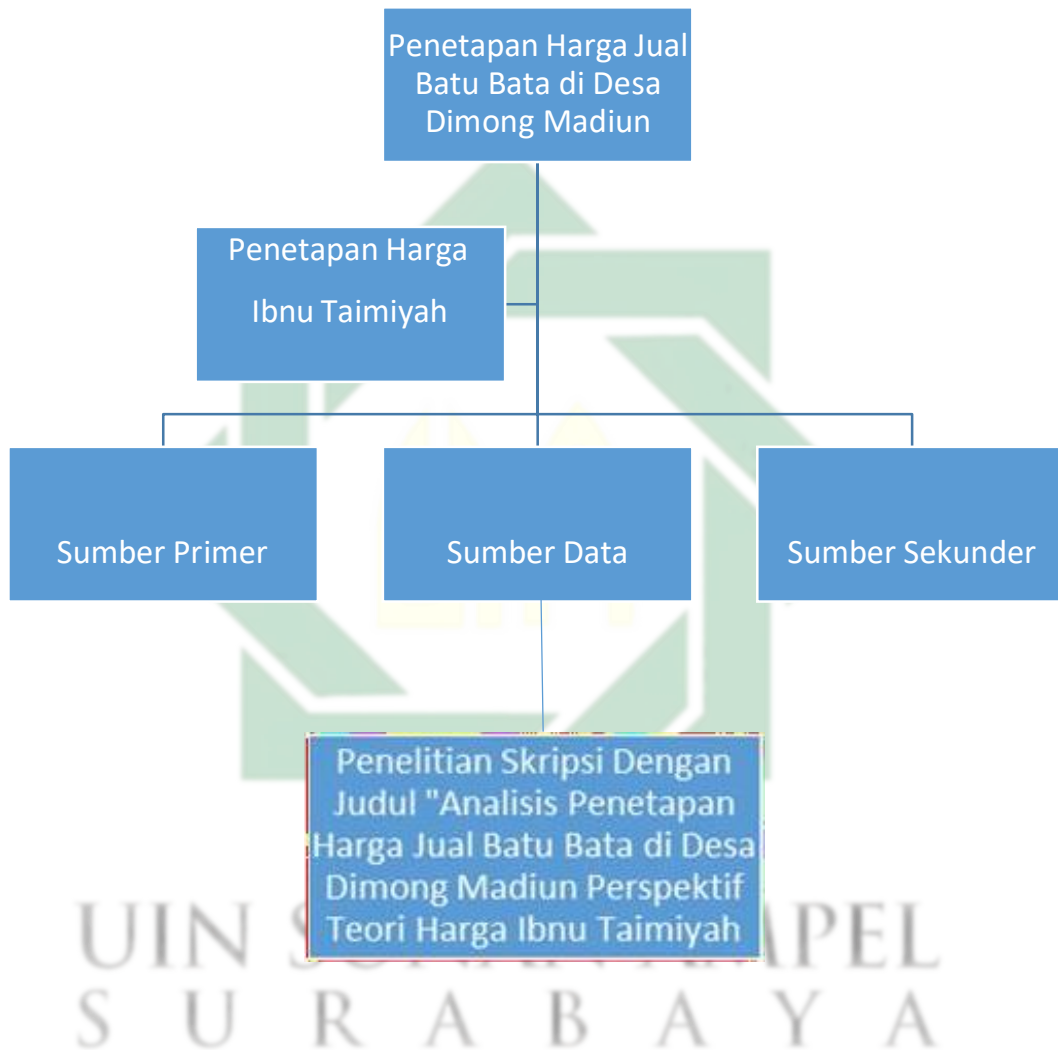


3		<p>Perspektif Teori Keuntungan Ibnu Taimiyah</p>	<p>pedagang kaki lima di Suramadu menetapkan tarif yang berbeda tergantung pada apakah pelanggan mereka adalah turis atau tidak, memanfaatkan kearifan mereka tentang harga pasar. Hal ini bertentangan dengan gagasan keuntungan Ibnu Taimiyah. Tesis ini memiliki landasan yang sama dengan penelitian kontemporer yang sama-sama mengeksplorasi harga, tetapi yang terakhir melakukannya melalui lensa ide-ide Ibnu Khaldun sedangkan yang pertama melakukannya melalui lensa Ibnu Taimiyah.</p>
---	--	--	---

4	Lucky Krismayanti	Strategi Penetapan Harga Produk Busana Muslimah di Aulia Production Surabaya	Kajian oleh Lucky Krismayanti tentang Strategi Penetapan Harga Produk Busana Muslimah di Aulia Production Surabaya. Tesis ini mengeksplorasi struktur harga, hambatan, dan penentuan solusi yang diadopsi di Aulia Production Surabaya dengan menggunakan strategi penelitian kualitatif, sumber data primer dan sekunder, dan prosedur pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan temuan tersebut, Aulia Production Surabaya menggunakan net pricing untuk barang-barangnya. Fakta bahwa beberapa pembeli akan selalu berbelanja berarti diskon hingga 10% ditawarkan kepada pelanggan yang
---	-------------------	--	---

			membelanjakan 40% atau lebih. Persepsi masyarakat bahwa harga yang ditetapkan masih tinggi meskipun bahan
5	Agus Sri Wulandari	Konsep Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Ibnu Taimiyah	Dengan menggunakan metode penelitian kepustakaan dan melakukan penelitian terhadap karya-karya yang membahas pasar Ibnu Taimiyah, kajian ini mengkaji gagasan mekanisme pasar dari sudut pandang Ibnu Taimiyah.  Pendekatan penelitian ini adalah penelitian kepustakaan sedangkan penelitian saya adalah studi kasus dan berfokus pada mekanisme penetapan harga. menggunakan pendekatan kualitatif.

## 2.1 Kerangka Konseptual



## BAB III METODE PENELITIAN

### 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

#### 3.1.1 Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian secara langsung mengamati keadaan yang ada dilapangan. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari dan mengamati secara intensif latar belakang, keadaan lingkungan sekitar saat ini, serta interaksi lingkungan sesuai unit sosial: individu, lembaga, kelompok, dan masyarakat. Terlibat secara langsung dengan produsen batu bata dan juga antar pembeli. Dengan kata lain, peneliti mendapat informasi langsung dari produsen mengenai bagaimana mereka menetapkan harga eceran batu bata di Desa Dimong.

#### 3.1.2 Pendekatan Penelitian

Untuk mengumpulkan dan mengevaluasi data dengan cara yang efisien dan efektif yang memajukan tujuan studi yang dinyatakan, metodologi penelitian harus dikembangkan Pendekatan dan desain penelitian itu adalah suatu rencana tentang cara melakukan penelitian. Metode pendekatan kualitatif diadopsi dalam penelitian ini. Untuk memanipulasi fenomena yang terjadi, penelitian kualitatif menggunakan setting yang natural. Itu dilakukan dengan menggunakan berbagai pendekatan yang didasarkan pada metode

untuk mengumpulkan dan menginterpretasikan data persisten dari pengaturan yang secara ilmiah.

### **3.2 Objek Penelitian**

Fokus penelitian ini ditujukan pada pembuat batu bata di Desa Dimong Kecamatan Madiun Kabupaten Madiun Jawa Timur

### **3.3 Lokasi Penelitian**

Desa Dimong Kecamatan Madiun Kabupaten Madiun Jawa Timur merupakan lokasi yang peneliti pilih untuk dijadikan lokasi penelitian.

### **3.4 Jenis Data**

Penelitian ini mengandalkan data kualitatif. Informasi non-numerik dikenal sebagai data kualitatif. Oleh karena itu, kami menyebut informasi non-numerik sebagai data kualitatif. Informasi kualitatif mencakup tanggapan seperti "puas", "rusak", "gagal", "berhasil", dan "tercapai". Saat melakukan penelitian, informasi kualitatif seringkali sangat penting.

### **3.5 Sumber data**

#### **3.5.1 Data Primer**

Sumber data ini berkaitan langsung dengan masalah penelitian yang diperoleh dari sumber pertama. Pedagang dan pembeli batu bata di wilayah Desa Dimong Madiun menjadi informan kunci dalam penelitian ini.

#### **3.5.2 Data Sekunder**

Data sekunder penelitian ini dapat diperoleh dari dokumentasi, artikel, literatur atau teks akademis, majalah, surat kabar, brosur, dan lainnya tentang desa yang berkaitan dengan kebutuhan penelitian. . Data sekunder dapat melengkapi dan memandu upaya pencarian informasi dalam menanggapi pertanyaan penelitian tertentu.

### **3.6 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.6.1 Observasi**

Poerwandari berpendapat bahwa observasi adalah teknik tertua dan paling mendasar karena kita, dalam kapasitas tertentu, terus-menerus terlibat di dalamnya. Observasi memiliki peranan baik dalam metode penelitian kualitatif maupun kuantitatif. Bambang Waluyo, di sisi lain, berpendapat bahwa pengamatan peneliti harus direncanakan terlebih dahulu dan dipusatkan pada rute yang ingin diambil oleh

peneliti. Kemudian dilanjutkan dengan pengumpulan informasi terkait penelitian lainnya.

Pengamatan partisipatif, suatu metode pengumpulan data yang sistematis dan terkompensasi, dimulai dengan individu-individu dari lingkungan yang diselidiki melihat dan mencatat gejala-gejala yang diteliti. Investigasi akan fokus pada wilayah atau lanskap. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi yang cermat dan pendokumentasian gejala-gejala yang dapat diamati. Informasi tentang operasi mekanisme penetapan harga batu bata Desa Dimong Madiun dikumpulkan dengan cara ini. Dan juga tentang proses pembuatan batu bata serta proses jual beli batu bata. Contohnya mengobservasi terlebih dahulu tempat pembuatan batu bata, alat-alat dan bahan baku yang digunakan, kemudian mengamati keadaan sekitar. Mata pencaharian masyarakat sekitar industri batu bata. Mengobservasi pembeli dalam dan luar daerah/desa. Mengamati transaksi jual beli batu bata di Desa Dimong Madiun.

### 3.6.2 Wawancara

Dalam sebuah wawancara, dua orang atau lebih duduk berhadapan-hadapan dan berdialog dengan tujuan memecahkan suatu masalah; itu semacam pembekalan lisan. Sedangkan Irwan Suhartono menyatakan bahwa wawancara adalah “pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden dan jawaban responden direkam



atau direkam dengan tape recorder”, ada pula yang memberikan definisi lain.

Jadi peneliti akan mewawancarai pembuat batu bata sekaligus penjual dan pembeli batu bata di kawasan Desa Dimong atau diluar kawasan Desa Dimong. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur dimana sejumlah pertanyaan disiapkan untuk ditanyakan kepada informan. Hal ini bertujuan untuk mengungkap permasalahan yang lebih dalam karena akan dimintai pendapat dan ide dari para informan mengenai permasalahan yang sedang dibahas. Untuk pedoman wawancara dalam penelitian ini, penulis menggunakan aturan *What, Who, Why, When, where, dan How*.

Wawancara akan dilakukan kepada pembuat sekaligus penjual batu bata di Desa Dimong, pembeli batu bata dari daerah sekitar Desa maupun di luar Desa.

### 3.6.3 Dokumentasi

Menggunakan catatan, buku, catatan, aturan, buku harian, gambar, dan sebagainya untuk mengumpulkan informasi tentang objek atau variabel adalah pendekatan dokumentasi. Foto kegiatan pembuatan batu bata di Desa Dimong Madiun digunakan untuk mengumpulkan data antara lain kondisi umum, dokumen kegiatan penetapan harga jual batu bata, dan dokumentasi lain yang berkaitan

dengan gambaran umum penjual batu bata di desa tersebut. Desa Dimong Madiun yang berupa foto kegiatan pembuatan batu bata di Desa Dimong Madiun.

#### 3.6.4 Triangulasi

Triangulasi, yaitu pendekatan pengumpulan data yang mengintegrasikan beberapa teknik pengumpulan data dan sumber data terkini, sangat diperlukan dalam proses pengujian kredibilitas.. Dengan menggunakan triangulasi teknologi dan triangulasi sumber, peneliti dapat memastikan keandalan data yang diperolehnya. Ketika peneliti terlibat dalam triangulasi teknis, mereka menggunakan banyak strategi untuk mengumpulkan informasi dari kumpulan data yang diberikan. Peneliti menggunakan data yang sama yang dikumpulkan dari observasi partisipan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Selain triangulasi sumber, pada fase ini peneliti menerima informasi dari sumber data yang berbeda dengan menggunakan teknik yang sama. Sumber informasi adalah produsen atau penjual batu bata dan pembeli batu bata di desa Dimong Madiun

### 3.7 Teknik Pengolahan Data

#### 3.7.1 Organizing

*Organizing* atau proses pengorganisasian informasi yang diperoleh dengan studi terencana menggunakan pernyataan masalah yang logis. Pada titik ini, peneliti secara ketat mengklasifikasikan dan menyiapkan data yang diperlukan untuk analisis.

### 3.7.2 Editing

Pada editing, peneliti mengedit data yang dikumpulkan untuk memastikannya komprehensif, mudah dipahami, dan akurat.

### 3.7.3 Analizing

Di sini, peneliti memahami semua informasi yang dikumpulkan selama proses penelitian dengan menarik kesimpulan dan memverifikasi kebenaran temuan.

## 3.8 Teknik Analisis Data

Tujuan analisis data adalah untuk memberikan jawaban atas pertanyaan penelitian atau untuk memberikan bukti yang mendukung atau menentang hipotesis penelitian. Menganalisis data memerlukan penguraian kumpulan informasi yang rumit dan menyajikan hasilnya dalam potongan-potongan yang dapat dicerna. Analisis kualitatif deskriptif digunakan, yang melibatkan pertama menggambarkan informasi yang diperoleh melalui wawancara dan observasi dan kemudian membandingkan dua set informasi untuk menarik kesimpulan. Dalam penelitian deskriptif, temuan terlebih dahulu dijelaskan secara rinci sebelum diperdebatkan dan dibandingkan dengan gagasan dan karya ilmiah yang relevan.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

#### **4.1.1 Sejarah Desa Dimong**

Penguasa Kabupaten Madiun saat itu adalah seorang laki-laki bernama GUSTI BAGUS. Dia memiliki seorang anak yang sakit parah, tetapi meskipun perawatan medis ekstensif di seluruh Kabupaten Madiun, bayi tersebut tidak sembuh total. Bupati kemudian mengadakan sayembara dimana pemenangnya akan mendapatkan santunan hanya untuk menyembuhkan anaknya yang sakit terkena Klekeken.

Seorang Kyai dari Desa Sirapan saat itu bernama Kyai TOYIP mengikuti sayembara tersebut dan berhasil menyembuhkan anak Bupati. Kyai TOYIP menerima penghargaannya sesuai janji Bupati. Kyai TOYIP meminta agar dibentuk kampung sendiri di wilayah sebelah utara Desa Sirapan, tetapi menolak menerima ganti rugi berupa produk. Kyai Toyip diangkat menjadi Kepala Desa saat Bupati mengabdikan permintaan tersebut. Namun karena Kyai TOYIP tidak mau menjadi kepala desa, maka diberikan jabatan itu kepada adiknya, KROMOJOYO. Desa tersebut diberi nama Desa DIMONG yang artinya melaksanakan pemerintahannya dengan tetap berada di bawah kendali Desa Sirapan dalam bahasa Jawa. Mereka akhirnya dibebaskan

dari kendali Desa Sirapan, yang menyebabkan desa resmi berganti nama menjadi Desa DIMONG.

Ketika seorang SIRAPAN bernama IRODONGSO membuka lahan dan mendirikan komunitas BABADAN di sana, masih ada rawa dan semak belukar di sebelah barat komunitas Dimong. Hanya ada 12 orang yang tinggal di Desa Sirapan saat pemerintahan desa dibentuk. Kemudian pandemi penyakit menular merebak, memaksa banyak orang mengungsi demi keselamatan. Penyakit itu berasal dari Desa Sedoru Tanjungrejo. Akhirnya, orang tersebut mencari perlindungan di kota kecil Babadan, tempat tinggal 22 orang setelah beberapa warga Tanjungrejo memilih untuk tidak kembali.

#### 4.1.2 Visi Misi Desa Dimong

##### 1. Visi

"Terwujudnya Pemerintahan Desa Dimong Yang Aman, Mandiri, Sejahtera dan Berakhlak"

Perwujudan pembangunan Desa Dimong secara terpadu memerlukan terbangunnya sinergi yang dinamis antara masyarakat, pemerintah desa, dan seluruh kelembagaan desa, sesuai dengan pernyataan visi tersebut. Secara filosofis, visi dapat dijelaskan melalui pesan yang disampaikan, yaitu:

- 1) Pemerintah desa berperan penting dalam mewujudkan desa Dimong yang cangguh, damai, dan sejahtera

berlandaskan moral agama sebagai bagian dari perwujudannya.

- 2) Sistem pemerintahan mengakui Desa Dimong sebagai kesatuan masyarakat yang sah dengan segala potensi dan sumber dayanya.
- 3) Situasi aman menumbuhkan perasaan nyaman, tenang, dan aman.
- 4) Mandiri adalah kondisi kehidupan individu dan masyarakat yang mampu mengelola melaksanakan roda pemerintahan dan pembangunan dengan memanfaatkan sumberdaya yang ada di desa didukung semua lembaga seluruh masyarakat.
- 5) Sejahtera adalah kondisi masyarakat terpenuhi kehidupan sandang, pangan dan papan. Karakter merupakan syarat keberadaan sosial budaya yang dibangun di atas prinsip-prinsip keagamaan sehingga dapat menjaga keseimbangan perilaku masyarakat yang berbudaya dan memperkokoh sendi-sendi kehidupan masyarakat.

## 2. Misi

- 1) Mewujudkan rasa aman bagi seluruh masyarakat dan aparatur Pemerintah Desa Dimong,

- 2) Mewujudkan aparatur pemerintah Desa Dimong yang profesional untuk meningkatkan pelayanan publik,
- 3) Meningkatkan pembangunan ekonomi yang mandiri berbasis UMKM, Kelompok Pertanian dan Kelompok Peternakan yang berkelanjutan;
- 4) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara merata yang berkeadilan
- 5) Mewujudkan masyarakat Desa Dimong berakhlak mulia dengan meningkatkan kehidupan beragama, menguatkan budaya dan mengedepankan kearifan lokal.

#### 4.1.3 Demografi Desa Dimong

##### 1. Batas wilayah Desa

Letak Geografi Desa Dimong, terletak diantara:

Sebelah utara : Desa Tulungrejo

Sebelah selatan : Desa Sirapan

Sebelah barat : Desa Sumberejo

Sebelah Timur : Desa Ngadirejo

##### 2. Luas wilayah Desa

- 1) Pemukiman : 67,08 ha
- 2) Pertanian sawah : 146,875 ha
- 3) Kuburan : 0,175 ha
- 4) Hutan : 0 ha

- 5) Rawa-rawa : 0 ha
- 6) Perkantoran : 0,315 ha
- 7) Sarana umum lainnya : 0,5 ha

### 3. Orbitasi

- 1) Jarak ke ibu kota kecamatan terdekat : 7 Km
- 2) Lama jarak tempuh ke ibu kota : 15 menit
- 3) Jarak ke ibu kota kabupaten : 10 Km
- 4) Lama jarak tempuh ke ibu kota kabupaten : 30 menit

#### 4.1.4 Kondisi Pemerintahan Desa Dimong

Peraturan Daerah Kabupaten Madiun Nomor 62 Tahun 2016 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Pemerintah Desa menjadi acuan susunan pemerintahan Desa Dimong dalam menyusun organisasi dan tata kerja pemerintahan desa. Peraturan Daerah Kabupaten Madiun Nomor 11 Tahun 2006 tentang Lembaga Kemasyarakatan Desa atau Kelurahan, sementara itu, berfungsi sebagai pedoman penyelenggaraan lembaga kemasyarakatan.

No	Nama	Jabatan
1	SUDJARWO, S.H	Kepala Desa
2	BUDI RIYANTO	Sekretaris Desa



3	DEDIK AGUS APRIONO S.H	Kamituwo 1
4	SISWANTO	Kamituwo 2
5	MARATUS SHOLIAH, S.pd	Kamituwo 3
6	BIBIT PUJI LESTARI	Kasi Pemerintahan
7	SYAMSUDIN	Kasi Pelayanan
8	WASIT	Kasi Kesejahteraan
9	JUNARYONO	Kaur Keuangan
10	ITA PUJININGSUH	Kaur Perencanaan

#### 4.2 Hasil Penelitian

Berbicara tentang harga identik dengan membahas jual beli, yang merupakan aspek mendasar dari kegiatan ekonomi manusia. Kami menyadari bahwa adanya transaksi jual beli menciptakan pasar. Ketika ada vendor yang bersedia menjual barang atau jasa mereka kepada konsumen, pasar mungkin berkembang. Gagasan lugas ini memunculkan aktivitas ekonomi, yang kemudian memunculkan sistem ekonomi. Kebutuhan hidup manusia sebagai makhluk sosial yang tidak lepas dari bantuan orang lain dan dapat dipenuhi dengan berbagai cara juga dapat dipenuhi melalui jual beli.

Dari hasil wawancara transaksi jual beli batu bata dilakukan secara langsung datang kerumah. Seluruh Informan dalam studi ini mengatakan jika mereka melakukan jual beli sama seperti di pasar yaitu pembeli datang ke tempat pembuatan batu bata kemudian menanyakan harga sesuai

keinginannya, lalu penjual menawarkan batu bata yang dijual serta harganya. Hal ini sama seperti survei yang peneliti lakukan, dari kelima informan tidak ada yang memiliki aplikasi chatting seperti whatsapp dan juga aplikasi online shop lainnya. “Menunggu bola” adalah nama dari taktik pemasaran ini, yaitu mengajak kita untuk menunggu pelanggan atau pelanggan berkunjung, menelepon, atau membeli barang yang kita jual.

Dalam menetapkan harga batu bata, kelima informan menyampaikan bahwa penetapan terjadi secara alami yang artinya tidak ada pihak yang mesyaratkan bahwa harga batu bata harus sama di harga tertentu namun berpacu pada harga umumnya. Seperti yang dikatakan Ibu Katir bahwa seluruh penjual batu bata sudah mengetahui di range harga berapa batu bata harus di jual. Range harga batu bata sekitar 500-700 ribu per 1000 batangnya. Disisi lain bapak Sarimin juga mengatakan pemilihan harga setiap penjual batu disesuaikan dengan kualitas dan jam terbang pedagang. Seperti jam terbang Bapak Surya yang baru melakukan bisnis ini kurang lebih lima tahun tidak berani menjual harga batu bata diatas 550 ribu dengan alasan belum dapat meyakinkan pembeli akan kualitas batu bata yang beliau punya. Malcom Gladwel, dalam bukunya “Outliers”, menjelaskan bahwa orang-orang yang hebat itu sesungguhnya tidak lahir hebat. Mereka mengalami masa latihan yang cukup lama, 10 ribu jam atau 10 tahun.

Selain harga yang alami telah tercipta tanpa adanya ikut campur pihak tertentu, dalam penetapan harga tidak jauh kita untuk mempertimbangkan tentang keuntungan yang diraih atau diinginkan. Informan penelitian ini dalam mempertimbangkan laba atau keuntungan lebih dulu menghitung biaya produksi baru kemudian menentukan laba yang diinginkan sesuai kualitas produk dan kualitas pedagangnya sendiri. Ini dikatakan oleh Ibu Partinah selain harga yang sudah beliau tetapkan yaitu 600 ribu per batangnya, beliau juga menghitung biaya produksi seperti harga tanah per satu mobil bak terbuka sekitar 70 ribu dikali 2 jadi 140 ribu dan menghasilkan batu bata 1400 batu bata, sekam untuk pembakaran batu bata menghabiskan 2 karung seharga 10 ribu, minyak tanah 2 liter seharga 30 ribu, dan kayu sekitar 120 ribu per setengah mobil bak terbuka. Total biaya produksi 300 ribu rupiah. Baru setelah itu ditetapkan keuntungan yang dihitung dari jasa dan kualitas batu bata sekitar 300 ribu. Lalu apabila diantar menambah uang transport 100 ribu.

Penjelasan ini juga diungkapkan oleh ke empat informan lainnya, meskipun ada beberapa perbedaan harga tanah, sekam, minyak tanah, dan kayu karena mereka mempunyai langganan sendiri-sendiri. Tetapi kurang lebih teknisnya sama.

Cara diatas sudah seperti pada umumnya kita lihat. Tetapi pasti setiap pedagang ingin menambah penghasilan dengan cara menaikkan harga dengan cara lain. Seperti mengambil keuntungan lebih tinggi untuk orang yang lebih membutuhkan, lalu kepada pembeli luar daerah, pembeli

yang terlihat orang mampu atau kaya. Telah dibuktikan 4 dari 5 informan penelitian ini mengatakan tidak pernah menaikkan harga hanya karena ingin menambah penghasilan dan memanfaatkan keadaan. Bapak Sugiono, Bapak Surya, Ibu Katir, dan Ibu Partinah menjelaskan bahwa mereka tidak senang mengambil keuntungan lebih dengan melihat siapa orang tersebut, tinggal di daerah mana, keadaan ekonomi pembeli. Karena menurut mereka hal tersebut menimbulkan kesenjangan sosial antar pembeli, dan mereka khawatir pelanggan mereka tidak menyetujui hal tersebut.

Tetapi disisi lain Bapak Sarimin memberi komentarjuga, ketika ingin mengambil keputusan menaikkan harga karena memandang status sosial, keadaan ekonomi maupun tempat tinggal bisa dibenarkan. Dengan syarat kita harus melakukan survei terlebih dahulu. Contohnya survei tentang pedagang batu bata daerah tersebut mempunyai kualitas yang sama atau tidak dengan kualitas dagangan milik pak Sarimin. Apabila memiliki kualitas yang lebih rendah pak Sarimin berani menaikkan harganya. Bisa juga melakukan survei langsung kepada pelanggan dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan tentang barang yang dijual, pelayanan, kepuasan dll.

Setelah apa yang telah diuraikan mengenai kenaikan harga diatas tidak menutup kemungkinan para pedagang sering menurunkan harga karena ingin memberi diskon kepada pembeli, lalu memberi harga miring untuk kerabat dekat atau keluarga. Ada juga yang mempunyai hubungan sosial dengan pelanggan. Mempunyai hutang budi dengan pelanggan.

Pernyataan tersebut disetujui oleh informan atau para pedagang batu bata di Desa Dimong.

Penjelasan ini diungkapkan oleh salah satu informan yaitu Bapak Surya. Bapak Surya seringkali memberikan harga miring kepada kerabat dekat seperti tetangga dan keluarga. Beliau menjelaskan bahwa hal itu beliau lakukan senantiasa hanya karena rasa kemanusiaan beliau sebagai makhluk tuhan. Dengan ini silaturahmi tetap terjaga. Seperti sabda Rasulullah mengenai konsep *habluminnallah* dan *habluminannas* yaitu

يُؤْمِنُ كَانُ مَنْ قَالَ وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللهُ صَلَّى اللهُ رَسُوْلُ أَنْ عَنْهُ اللهُ رَضِيَ هُرَيْرَةُ أَبِي عَنْ  
وَمَنْ ، جَارَ فَلْيُكْرِمِ الْآخِرِ وَالْيَوْمِ بِاللَّهِ يُؤْمِنُ كَانُ وَمَنْ ، لِيَصْنُمْتُ أَوْ خَيْرًا فَلْيَقُلْ الْآخِرِ وَالْيَوْمِ بِاللَّهِ  
ومسلم البخاري رواه [ . ضَيْفَهُ فَلْيُكْرِمِ الْآخِرِ وَالْيَوْمِ بِاللَّهِ يُؤْمِنُ كَانُ

"Barang siapa beriman kepada Allah dan hari akhir, maka hendaklah ia berkata yang baik atau diam. Barang siapa beriman kepada Allah dan hari akhir, maka hendaklah ia memuliakan tetangganya. Dan barang siapa yang beriman kepada Allah dan hari akhir, maka hendaklah ia memuliakan tamunya." (HR. Al-Bukhari dan Muslim).

Selain bapak Surya, hal ini dibenarkan juga oleh bapak Sarimin. Beliau memberikan harga miring atau rendah untuk pembeli yang berhutang budi. Beliau mengakui bahwa kebaikan harus dibayar pula dengan kebaikan lainnya. Sangat mengagumkan untuk berterima kasih atas hadiah yang diterima dari orang lain. Setiap Muslim harus berpakaian sedekah seperti ini. Dengan kata lain, Allah Subhanallahu wa Ta'ala berfirman:

الْحَسَنُ إِلَّا الْإِلْحَسَانُ جَزَاءُ هَلْ

“Tidak ada balasan kebaikan kecuali kebaikan (pula).” (Ar-Rahman: 60)

حَسْبُنَا شَيْءٌ كُلٌّ عَلَى كَافٍ إِنَّ اللَّهَ إِنْ رُدُّوهُمَا أَوْ مَنَّهَا بِأَحْسَنَ فَحَيُّوا بِتَحِيَّةٍ حَيْثُمُ وَإِذَا

“Apabila kamu diberi penghormatan dengan sesuatu penghormatan, maka balaslah penghormatan itu dengan yang lebih baik dari padanya, atau balaslah penghormatan itu (dengan yang serupa). Sesungguhnya Allah memperhitungkan segala sesuatu” (An-nisa: 86)

لِّلصَّابِرِينَ خَيْرٌ هُوَ الَّذِي صَبَرَ نِ وَالْ بِهِ عُوقِبْتُمْ مَا بِمِثْلِ فَعَاقِبُوا عَاقِبْتُمْ وَإِنْ

“Dan jika kamu memberikan balasan, maka balaslah dengan balasan yang sama dengan siksaan yang ditimpakan kepadamu. Akan tetapi jika kamu bersabar, sesungguhnya itulah yang lebih baik bagi orang-orang yang sabar” (An-Nahl: 126)

Dan terakhir penjelasan dari Ibu Katir, beliau memberikan diskon untuk mereka yang membeli batu bata lebih dari 5000 batang. Selain untuk apresiasi juga sebagai bentuk branding usaha ibu Katir. Menurut Tjiptono (2008), diskon adalah potongan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual.

Dengan adanya penjelasan di atas informan juga menginformasikan bahwa terkadang di kondisi tertentu mereka harus menaikkan atau menurunkan harga jualnya. Contoh pada kasus pandemi sekitar 3 tahun yang lalu. Para pedagang batu bata terpaksa harus menurunkan harga jual produk mereka karena sedikitnya permintaan dari pelanggan. Mereka sama-sama mengalami krisis ekonomi selama pandemi. Akhirnya pedagang menjual dengan harga murah agar dagangan mereka laku. Ini juga sama seperti informasi yang penulis dapatkan dari fakta lapangan

selama covid 19 lalu, bahwa semua aspek kehidupan mengalami keadaan yang memburuk.

Kemudian saat musim penghujan mereka menaikkan harga karena permintaan meningkat dan saingan sedikit karena banyak yang memilih mengerjakan pekerjaan lain dari pada membuat batu bata. Ini disebabkan karena proses pengeringan dan pembakaran membutuhkan waktu yang sedikit lama saat musim hujan. Akhirnya pembeli pun menyetujui dengan harga yang di bandrol penjual.

Harga kembali naik ketika bahan utama pembuatan batu bata harganya naik dua bahkan tiga kali lipat. Contohnya harga minyak tanah yang akhir-akhir ini juga naik.

Dari banyaknya penjelasan terkait mekanisme penetapan harga batu bata, peran pemerintah disini belum ada. Semua berjalan sesuai yang telah dikehendaki oleh Allah SWT dan juga permainan bisnis setiap Individu. Meskipun demikian pedagang mengatakan tidak ada persaingan tidak sehat diantara mereka. Semua berjalan lancar dan baik.

### **4.3 Pembahasan**

#### **4.3.1 Penetapan Harga Batu Bata di desa Dimong Madiun**

Proses jual beli batu bata disana sama halnya seperti di pasar yaitu pembeli datang ke tempat pembuatan batu bata kemudian menanyakan harga sesuai keinginannya, lalu penjual menawarkan batu bata yang dijual serta harganya.

Penetapan harga batu bata di Desa Dimong Madiun terjadi secara alami yang artinya tidak ada pihak yang mesyaratkan bahwa harga batu bata harus sama di harga tertentu. Penetapan harga di tentukan oleh penjual sendiri dengan cara masing-masing dan dalam prosesnya juga tidak sembarangan.

Di Desa Dimong Madiun, harga batu bata sudah ditentukan secara alami. Akibatnya, tidak ada yang diharuskan menetapkan harga batu bata pada harga tertentu pada tingkat tertentu. Vendor menetapkan harga dengan caranya sendiri yang unik, dan prosedurnya tidak sembarangan. Harga pasar batu bata yang berkisar antara 500 sampai 700 ribu per 1000 batu bata digunakan para pedagang batu bata untuk menetapkan harga. Mereka juga mempertimbangkan biaya produksi dan jumlah keuntungan yang mereka harapkan.

Menurut orang-orang yang ahli, pedagang batu bata lain mengetahui situasi ini karena terkait dengan persaingan, dan kemungkinan beberapa pedagang akan menetapkan harga di bawah tarif yang berlaku. Jika Anda menjumpai penjual batu bata yang menjual dengan harga yang tidak biasa, Anda dapat menyimpulkan bahwa penjual tersebut sudah lama tidak berkecimpung dalam bisnis batu bata atau bahwa sesuatu perlu dilakukan tentang kualitas batu bata, karena penjual yang berpengetahuan luas akan selalu membangun. tarif yang tidak secara drastis di bawah atau di atas tarif yang berlaku. Namun, jika harga ditentukan oleh penjual dan dapat



diterima oleh pembeli, maka transaksi jual beli tersebut tetap diperbolehkan dalam

Islam karena parameter jual beli pada dasarnya disepakati oleh kedua belah pihak.

Islam melarang penggunaan harga yang jauh di luar batas karena akan mengakibatkan kerugian bagi penjual itu sendiri. Kerugian yang dimaksud bukan hanya kehilangan pendapatan; juga, jika konsumen tidak puas, kemungkinan besar mereka tidak akan membeli di sana lagi.

Pemerintah (government), konsumen, dan produsen semuanya merupakan bagian integral dari mekanisme pasar. Hampir semua kegiatan pasar, termasuk pasar tradisional, dapat dikelompokkan dalam tiga kategori tersebut. Di sisi lain, tujuan penetapan harga terkait dengan harga yang telah ditetapkan di pasar. Selain itu, ini adalah komponen keuntungan yang Anda harapkan, serta meningkatkan penjualan dan memengaruhi stabilitas harga. Selain itu, penetapan harga dilakukan di Desa Dimong Madiun oleh pedagang batu bata dalam upaya mencapai kestabilan harga, dan harga yang ditetapkan wajar.

Sesuai dengan hasil penelitian, peneliti menemukan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga batu bata diantaranya sebagai berikut:

## 1. Permintaan dan penawaran

Sederhananya, kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang yang diinginkan termasuk dalam kategori permintaan, sedangkan kemampuan penjual untuk menjual barangnya dengan harga tertentu termasuk dalam kategori penawaran. Permintaan umumnya berdampak pada harga; jika harga barang tersebut naik, kemungkinan terbesar dapat dilihat dari tinggi rendahnya volume permintaan konsumen. Seperti yang terjadi pada harga batu bata di Desa Dimong Madiun.

Hal seperti itu terjadi pada musim penghujan. Harga dari beberapa penjual naik sekitar 3-5 % dari harga biasanya yang sudah ditetapkan. Hal ini karena di musim hujan produksi batu bata lebih sedikit dari biasanya, karena proses pengeringan yang membutuhkan waktu lebih lama (menambah biaya produksi). Proses pembakaran juga membutuhkan waktu sedikit lama dan juga tidak banyak yang memproduksi batu bata saat musim penghujan. Selain itu pembelinya meningkat

Tidak hanya itu, fenomena Covid-19 menjadikan ekonomi melemah dan. Akhirnya beberapa pedagang batu bata menurunkan harganya. Penurunan harga dilakukan karena agar dagangan mereka cepat terjual.

## 2. Faktor tertentu

Faktor pengaruh harga lainnya yaitu melihat siapa yang membeli. Jika yang membeli itu dari luar daerah desa Dimong penjual memberikan harga lebih tinggi dari biasanya. Alasannya karena mengetahui kualitas produk di daerah yang lain masing kurang bagus.

Tapi disisi lain mereka juga sering memberi harga miring atau menurunkan harga untuk kerabat dekat atau keluarga untuk menciptakan kerukunan dalam bermasyarakat, kemudian mempunyai hutang budi di masalah yang dimana menurut mereka kebaikan harus juga dibalas dengan kebaikan setara, dan terakhir sebagai bentuk apresiasi untuk pembeli yang membeli dengan jumlah yang banyak.

### 4.3.2 Tinjauan Teori Harga Ibnu Taimiyah Terhadap Praktik Penetapan

#### Harga Jual Batu Bata di Desa Dimong Madiun

Ibnu Taimiyah membedakan antara harga yang adil dan halal dalam bukunya Al-Hisbah fi Al-Islam antara harga yang tidak adil dalam arti melanggar hukum. Tak perlu dikatakan bahwa ada harga yang wajar dan ada yang tidak diizinkan. Ibnu Taimiyah kemudian menggunakan dua ungkapan untuk menggambarkan harga yang wajar, yaitu:

#### 1. Harga yang setara

Mekanisme pasar adalah proses penentuan harga melalui penawaran dan permintaan. Menurut Ibnu Taimiyah pergeseran penawaran dan permintaan mempengaruhi harga pasar. Kurangnya produksi atau penurunan impor komoditas yang diinginkan sering menjadi penyebabnya. Oleh karena itu, jika ada permintaan yang lebih besar untuk suatu produk tetapi lebih sedikit yang tersedia di pasar, maka harga akan naik. Ketika penawaran suatu barang meningkat dan permintaan turun, harga biasanya turun sebagai akibatnya. Contoh kelangkaan dan kelimpahan ini mungkin muncul dari faktor-faktor yang tidak terkait dengan ketidakadilan. Hal ini sudah merupakan hukum alam.

Semua pedagang yang telah diwawancarai mengatakan bahwa apabila stok batu bata melimpah tetapi permintaan barang menurun harga akan turun sekitar 3-5%. Tetapi jika barang yang dihasilkan lebih sedikit tetapi permintaan meningkat, maka harga akan naik. Contohnya saat musim hujan produksi batu bata sedikit tetapi permintaannya banyak karena pesaingnya sedikit, biasanya pedagang menaikkan harga sekitar 3-5%. Contoh lainnya yaitu saat musim kemarau stok barang meningkat tetapi permintaan tidak banyak karena pesaingnya banyak, maka harga akan menurun.

Menurut Ibnu Taimiyah juga, pendapatan yang adil adalah keuntungan khas yang biasanya diperoleh melalui jenis perdagangan tertentu tanpa merugikan pihak ketiga. Dia melawan tingkat keuntungan yang tidak biasa dan praktik eksploitasi dengan memangsa ketidakpedulian orang terhadap keadaan pasar dan sejarah pembeli.

Dari hasil wawancara penetapan harga batu bata di Desa Dimong terbentuk secara alami dengan cara menghitung biaya produksi ditambahkan dengan laba yang diinginkan. 4 dari 5 pedagang yang sudah penulis wawancarai tidak mengambil keuntungan dari produk yang bersifat mengeksploitasi yaitu memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap harga dan juga berdasarkan latar belakang pembeli. Mereka secara nyata menentukan labanya standart tidak berlebihan. Mereka tidak melihat latar belakang pembeli tinggal dimana, jabatannya apa, kaya atau miskin. Mereka menetapkan laba sama rata dan sama sekali tidak menaikkan labanya.

Namun terdapat satu pedagang yang beberapa kali menaikkan labanya untuk pembeli dari luar daerah yaitu bapak Sugiono. Beliau mengatakan bahwa kenaikan harga atau laba tersebut tidak sembarangan beliau tetap melakukan survei ke daerah tempat tinggal pembeli. Beliau mengatakan bahwa

kualitas batu bata di daerah sana kurang bagus dan beliau bisa menjamin kualitas batu batanya diatas kualitas batu bata daerah tersebut. Keadaan ini pasti sudah diketahui oleh pembeli juga sebelum memilih membeli batu bata bapak Sugiono. Jadi keadaan ini masih bisa dikatakan tidak melanggar penetapan laba yang di maksudkan oleh Ibnu Taimiyah. Karena disini pembeli juga memakhlumi jika terjadi hal tersebut.

## 2. Kompensasi yang setara

Ketika berbicara tentang penetapan harga, Ibnu Taimiyah juga menyinggung soal kompensasi. Karena itu adalah ide moral dan hukum. Ibnu Taimiyah mengusulkan gagasan upah yang sama berdasarkan standar moral yang sangat ketat dan persyaratan hukum minimum yang harus dipenuhi. Dia menyatakan: “mengompensasikan suatu barang dengan yang lain yang setara merupakan keadilan yang wajib dan apabila pembayaran yang dilakukan secara sukarela itu dinaikkan, hal tersebut jauh lebih baik dan merupakan perbuatan baik yang diharapkan. Namun, jika mengurangi kompensasi tersebut, maka hal tersebut merupakan kezaliman yang diharamkan”. Dari apa yang telah dikatakan, jelas bahwa kompensasi yang masuk akal dihasilkan dari sikap yang mendarah daging mengenai nilai suatu barang

Penerapan kompensasi yang setara ini juga dilakukan oleh penjual batu bata di Desa Dimong. Hal ini diungkapkan oleh bapak Sarimin, beliau memberikan harga miring untuk pelanggan atau pembeli yang berpengaruh di hidupnya dan beliau berhutang budi kepada pembeli tersebut karena kebaikan harus dibalas dengan kebaikan. Hal lain diungkapkan oleh pedagang lainnya, mereka memberikan harga miring untuk kerabat dekatnya karena mengutamakan silaturahmi antar kerabat. Ini dikatakan sebagai kompensasi yang setara karena meringankan beban pembayar untuk pembeli yang melakukan kebaikan. Maka ini juga yang dikatakan sifat mendarah daging dan akan terus berlanjut sampai nantinya. Untuk itu, meskipun yang diberikan harga kemungkinan orang yang mampu membayar lebih tetapi karena penjual memiliki hubungan spesial ini sudah bisa dikatakan harga yang adil dan disepakati.

Ini juga diungkapkan oleh pembeli yang telah penulis wawancarai. Mereka mengatakan bahwa hal tersebut sudah wajar terjadi dan tidak menjadikan ketimpangan antar pembeli lain. Dua hal diatas bisa menciptakan harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah. Karena konsep diatas tidak akan merugikan satu belah pihak saja, dan juga adanya kesepakatan bersama.

## BAB V PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Berikut kesimpulan yang dicapai dalam penelitian berdasarkan analisis dan temuan penelitian yang telah diuraikan dan dianalisis adalah:

1. Berkaitan dengan penetapan harga batu bata di Desa Dimong Madiun, berdasarkan praktik dilapangan suatu harga ditentukan oleh penjual sendiri dengan cara masing-masing secara alami dan mengikuti rata-rata harga dipasaran. Peneliti juga menemukan dua faktor yang menyebabkan perubahan harga yaitu faktor penawaran dan permintaan serta faktor kondisi tertentu.
2. Penetapan harga batu bata di Desa Dimong sudah sesuai dengan teori harga yang diungkapkan oleh Ibnu Taimiyah. Dimana harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah dibedakan menjadi dua yaitu
  - 1) Harga yang setara adalah harga khas di mana individu menjual barang mereka, yang secara luas diakui sebagai sesuatu yang sebanding pada waktu dan tempat tertentu. Harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang bekerja secara bebas antara penawaran dan permintaan dikenal dengan harga ekuivalen. Penetapan harga batu bata di desa dimong sudah setara, dibuktikan secara alami harga terbentuk dan jika terjadi perubahan dikarenakan pergeseran permintaan dan penawaran. Juga pengambilan laba atau keuntungan yang tidak tinggi dan tanpa merusak kepentingan pelanggannya.



2) Kompensasi yang setara menurut Ibnu Taimiyah yaitu “mengompensasikan suatu barang dengan yang lain yang setara merupakan keadilan yang wajib dan apabila pembayaran yang dilakukan secara sukarela itu dinaikkan, hal tersebut jauh lebih baik dan merupakan perbuatan baik yang diharapkan. Namun, jika mengurangi kompensasi tersebut, maka hal tersebut merupakan kezaliman yang diharamkan” dari situ praktek yang dilakukan para pedagang batu bata juga sudah sesuai. Mereka seringkali memberikan harga miring atau murah untuk mereka yang berbuat baik kepada pedagang dan juga yang berkerabat dekat dengan pelanggan.

## 5.2 Saran

### 1. Ditujukan untuk peneliti selanjutnya

Jika ruang lingkup pembahasannya sama mengenai teori harga, penawaran dan permintaan, atau mekanisme pasar lainnya yang dilihat dari kacamata para tokoh Islam, ada baiknya mempertimbangkan ide-ide selain toko Islami Ibnu Taimiyah, seperti Ibnu Khaldun, Al Ghazali, Abu Yusuf, dan pemikir ekonomi Islam lainnya. Hal ini dilakukan dengan harapan dapat digunakan sebagai studi pembandingan di masa akan datang. Karena para peneliti menyadari bahwa karya ilmiah mereka jauh dari kata sempurna.

2. Ditujukan bagi pihak pedagang batu bata

Penjual harus terus bekerja untuk meningkatkan tingkat kualitas layanan karena pelanggan yang bahagia dibangun dari bawah ke atas. Selain itu, disarankan agar prosedur jual beli dilakukan melalui media sosial untuk meningkatkan visibilitasnya.

3. Ditujukan untuk pemerintah Desa setempat

Pemerintah dapat ikut andil dalam penetapan harga ketika pada situasi tertentu agar tercipta lingkungan pasar yang aman dan nyaman.



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR PUSTAKA

- Abu daud no. 3451 dan At-Tirmidzi no. 1314
- Al Arif, M. Nur Rianto, Pengantar Ekonomi Syariah, (Bandung, Pustaka Setia, 2015).
- Amalia Euis, 2010, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam (Depok: Gramata Publishing)
- Hadi Sholikul, 2019, “Strategi Penetapan Harga Komoditas Dalam Perspektif Ekonomi Syariah, “Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah 1, no. 2
- Harapan, Agung, Al- Qur’an dan terjemahannya, Jakarta:Pustaka Departemen Agama Republik Indonesia, 2006.
- HR. al-bukhari no. 2522 dan Muslim no. 1501. Karim, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, h. 354.
- Kasmir, 2003, “Manajemen Perbankan”, (PT Raja Grafindo Persada), Cet. Ke empat
- Kotler Philp, 2002, “Manajemen Pemasaran” (Jilid I, Edisi Indonesia, Prenhlindo,) Jakarta
- Krismayanti, Lucky. “Strategi Penetapan Harga Produk Busana Muslimah di di Aulia Production Surabaya”,(Skripsi - UIN Sunan Ampel Surabaya), 2016.
- Mahdyyah, Almaulal, Penetapan Harga Di Kalangan Pedagang Buah Di Pasar Peterongan Jombang Tinjauan Hukum Islam, (Skripsi - UIN Maulana Malik Malik Ibrahim Malang, 2016).
- Muhammad, Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam
- Nasir Muhammad, 2017, “Analisis Penetapan Harga Pedagang Ikan Asin Di Pasar Tradisional Ditinjau Menurut Prsepektif Hukum Islam”, (Skripsi- UIN Ar- Raniry)
- Nasution Edwin Mustofa, 2007, Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam, Cet.II (Jakarta: Kencana Prenada Media Group)
- Nujaim Ibnu, 1980, Al-Ashbah Wa Al-Nazhair, (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiah)
- Rivai Veithzal dan Andi Buchari, 2009, Islamic Economics, Jakarta: Bumi Aksara
- Rofiq M. Khoirur, 2018, “Pemikiran Ekonomi Islam Ibnu Taimiyah” An-Nawa: Jurnal Hukum Islam XXIII
- Sigit Suhardi, 2000, “Manajemen Pemasaran”, (UST), Yogyakarta)

- Sunyoto Danang, 2017, "Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis, CAPS (Center For Academy Publishing service), Jakarta
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. (Bandung: CV. Alfabeta, 2008).
- Taimiyah Ibnu, 1976, Al-Hisbah Fi'l Islam, (Cairo: Dar Al-Sha'b)
- Taimiyah Ibnu, 1963, Majmu' Fatawa Syaikh Al-Islam, (Vol. 29, Riyadh, Matabi' al-Riyadh)
- Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
- Veithzal Rivai, Islamic Marketing, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012).  
Yuliar Asman, 2012, Analisis Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga pada Pasar
- Oligopoli, Jurnal Pemasaran, Vol. 13 No. 4



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Daftar Pertanyaan Wawancara

##### Pertanyaan

- 1) Sejak kapan Bapak/Ibu menjalankan usaha pembuatan batu bata ini?
- 2) Bagaimana sistem jual beli batu bata disini?
- 3) Bagaimana mekanisme penetapan harga batu bata disini?
- 4) Apakah pemerintah ikut andil dalam menetapkan harga?
- 5) Apakah anda memproduksi batu bata setiap hari?
- 6) Berapa banyak modal yang dihabiskan untuk sekali produksi?
- 7) Bagaimana cara anda memperoleh keuntungan?
- 8) Apakah sebelumnya pernah menaikkan harga dan saat apa harga batu batadinaikkan?
- 9) Apakah pernah memberikan harga berbeda dengan melihat kondisipembeli?
- 10) Apakah sebelumnya pernah memberikan diskon atau potongan?

## Transkrip Wawancara

Informan 1

Nama : Sugiono

Jeni Kelamin : Laki-laki

Usia : 56

P: Pewawancara

I: Informan

Kode	Refleksi	Transkrip
P	Lamanya berdagang	Sudah berapa tahun pak sugiono jadi pengusaha batu bata?
I		Wah lama mbak, hampir 25 tahun ini. Pokoknya semenjak anak pertama saya lahir. Sekarang anak saya umurnya 24 tahun
		Lama nggeh pak, nah ini saya langsung tanya-tanya tentang usaha batu bata bapak diperbolehkan mboten?
		Nggeh langsung saja
	Proses jual beli	Bapak sudah 25 tahun usaha batu bata, bagaimana sih pak sistem jual belinya? Apa sama layaknya dipasar begitu?
		Proses jual belinya itu saya tunggu bola. Jadi nunggu orang datang nawar dagangan saya. Dari dulu saya selalu begitu.
		Jadi belum pernah nggeh pak semisal nawar dagangan kesana kesini gitu
		Oh ndak pernah. Mulut dari mulut begitu orang kenal saya.
	Proses penetapan Harga	Baik. Nah untuk harganya sendiri itu bagaimana pak?
		Untuk harga saya ngikut harga standartnya. Disini standartnya 500-700 ribu per seribu batangnya. Saya jual 600 ribu saja. Ambil yang tengah-tengah aja mbak.
	Regulasi harga Pemerintah	Berarti dari pihak pemerintah setempat tidak mengisyaratkan harus dijual segini gitu pak?
		Oh ndak mbak, kan bukan kebutuhan pokok juga
	Produksi	Begitu ya pak. Bapak produksinya tiap hari?

	Modal	Berapa pak untuk modal sekali produksi?
		Ini saya ngitungnya per 1000 batang. Sekitar 400 ribuan. Mulai dari tanah, sekam, kayu, minyak tanah, tenaga dll.
	Cara memperoleh Keuntungan	Kemudian cara bapak memperoleh keuntungan itu bagaimana pak?
		Ya dari harga 600 ribu tadi dikurangi biaya produksi mbak. Wis gitu aja
	Kenaikan harga	Kalau menaikkan harga pak? Pernah? Kan mungkin saja ingin menambah keuntungan gitu
		Oh saya jarang mbak naikin harga kalo ndak terpaksa.
		Contohnya pak?
		ya kalo bahan bakunya naik juga sih mbak. Kaya minyak tanah itu.
		Biasanya naikin harga karena yang beli dari luar kota, contohnya saya pas main ke wista batu itu. Belum pernah ya pak?
		Kalo itu ndak berani mbak saya. Pokoknya saya jual 600 itu aja
	Penurunan harga	Oh begitu, misal nurunin harga pak?
		Kalo ini sering, misal sama kerabat dekat gitu. Trus pas covid juga mau ga mau nurunin harga daripada ga laku
		Baik begitu nggeh pak?

Informan 2

Nama : Sarimin Jenis Kelamin : Laki-laki

Usia : 63

Kode	Refleksi	Transkrip
	Lamanya usaha	Dengan bapak Sarimin, sudah berapa lama bapak usahanya?
		Lupa mbak saya. Kayanya wis lebih 20 tahun.
	Proses jual beli	Wah pasti sudah berpengalaman nggeh pak. Trus ini sistem jual beli batu batanya priapun pak?
		Ya mereka dateng kesini langsung mbak, lihat-lihat nawar. Kalo sesuai angkut

	Proses penetapan Harga	Oh ya ya. Untuk penetapan harganya pak?
		Saya sih kasih harga 650 ribu, ya tau kualitas juga mbak. Orang-orang ya tau kualitas batu bata saya cukup lah bagus. Cuma ya setau saya gak pernah ada yang jual lebih dari harga pasarnya
	Regulasi harga Pemerintah	Berarti ndak ada aturan dari pihak manapun?
		Ndak mbak bebas yang penting ga ngrusak harga pasar aja
	Produksi	Produksinya tiap hari pak?
		Saya kalo ada pesanan, udah punya langganan juga. Biasanya dijual lagi sama mereka.
	Modal	Modalnya berapa pak kalo boleh tau?
		Dihitung per seribu batangnya 500 ribuan
	Cara memperoleh keuntungan	Berarti ambil untungnya ya dari modal itu ditambah keuntungan yang diinginkan nggeh pak?
		Nggeh mbak bener banget
	Kenaikan harga	Pernah ngasih harga lebih ngga pak?
		Harga tinggi dari biasanya? Ya pernah mbak waktu musim penghujan gitu say naikkan 700 ribu. Karena ya proses pembakaran dan pengeringan e lama mbak. Trus peminat e ya banyak. Saya naikkan kadang misal ada yang dari luar daerah gitu
		Kenapa dinaikkan pak untuk orang luar daerah dimong?
		Ya sebener e gak sembarangan gitu mbak netapinnya. Tapi ya saya tau kualitas daerah sana. Lebih bagus kualitas batu bata saya. Ya sudah saya naikkan, dan pasti pembeli juga sudah ngerti mbak.
		Oh begitu nggeh
	Penurunan harga	Kalo turuin harga pripun pak?
		Itu sering juga. Hampir semua pedagang batu bata nuruin harga waktu pandemi, trus kadang sama keluarga temen deket gitu ya kasih harga miring. Sama orang yang pernah nolong saya apa gitu saya kasih diskon.
		Oh baik pak



Informan 3

Nama : Surya Jenis Kelamin : Laki-laki Umur

42

Kode	Refleksi	Transkrip
	Lamanya usaha	Bapak surya ini sepertinya paling muda dari yang say wawancara sebelumnya. Sudah berapa tahun berbisnis batu bata ini pak?
		Saya baru 5 tahun an mbak. Ini juga buat kerjaan istri saya biar ga nganggur
	Proses jual beli	Oh ngoten. Trus transaksi jual beline pripun pak? Kan tergolong masih baru merintis
		Saya sih tetep pake sistem tunggu bola. Karena ya belum tau cara memasarkan di internet gitu mbak. Nanti ada yang nawar deal ya saya buat batu batanya
		Oh berarti pembuatannya kalo memang ada yang beli nggeh pak?
		Iya mbak, takut ga laku kalo bikin dulu gitu
	Proses penetapan harga	Oh nggeh. Bapak menetapkan harga berapa nggeh pak?
		Saya masih rendah mbak Cuma 500 ribu per seribu batangnya. Ya saya sendiri tau kualitas batu bata saya. Kalo kemahalan takut kalah saing sama yang udah bagus kualitas batu batanya
		Apa ya untung pak ambil segitu?
		Untung banget mbak, soalnya saya tanah e gak beli. Punya sendiri ambil di sawah
	Modal	Wah enak juga ya pak. Berarti modalnya lebih dikit?
		Iya mbak dikit kok Cuma 250-300 aja per seribu batangnya
	Kenaikan harga	Jujur bapak pernah naikin ngga pak harganya ? siapa tau terpaksa begitu
		Kalo terpaksa pernah misal pas pandemi trus harga bahan bahan lain naik. Ya saya naikin dikit. Kalo jual tinggi buat orang orang yang lebih mampu saya ga pernah mbak. Biasanya kan gitu.
		Iya pak memang ada yang begitu

	Penurunan harga	Kalo saya ya segitu aja. Malah sering saya kasih harga murah buat saudara saudara dekat.
		Berarti kalau ngasih harga rendah buat saudara itu wajar nggeh pak?
		Iya mbak, anggep aja ladang pahala buat kkita Nanti

## Informan 4

Nama : Partinah

Jenis kelamin : Perempuan

Usia 43

Kode	Refleksi	Transkrip
	Lamanya usaha	Dengan ibu partinah. Sudah berapa lama ibu menjalankan usaha ini?
		Kurang lebih 10 tahun mbak. Alhamdulillah di tahap merintis
	Proses jual beli	Lumayan nggeh bu. Lalu sistem jual beline pripun? Datang ke rumah ngoten?
		Iya mbak, saya nunggu pembeli dateng gitu. Belum pernah nawarin kemana mana. Saya buat batu batanya tiap dua minggu sekali. Kan sekarang jaman online gitu, saya juga belum bisa mengakses karena keterbatasan. Ndak punya hp
	Proses penetapan Harga	Oalah nggeh bu. Kemudian sitem penetapan harganya bagaimana bu?
		Saya ngikut harga pasar, saya jual 600 ribu an per seribu batangnya.
	Kenaikan harga	Pernah menaikkan harga apa tidak nggeh bu?
		Nggak pernah mbak saya
		Kenapa bu
		Ya ga berani aja. Takut nanti iri satu sama lain
		Kalo misal pandemi bu
		Kalo kondisi tertentu pernah mbak.
	Penurunan harga	Oh baik bu. Kalo untuk menurunkan harga?
		Sering. Ya orang desa begitu mbak. Sama tetangga kadang sama keluarga. Sudah biasa
	Modal	Modal biasanya berapa bu kalaju boleh saya tau?
		Modalnya hampir 400 ribu. Untuk bahan bahannya hampir sama kaya yang lain mbam. Paling beda harag dikit biasanya karena beda tempat beli bahannya aja.

## Lampiran 3

## Dokumentasi Wawancara



*Wawancara dengan bapak Sarimin*



*Wawancara dengan Bapak Sugiono*



*Wawancara dengan bapak Surya*



*Wawancara dengan ibu Parti*



*Wawancara dengan ibu Katir*



*Salah satu tempat usaha informan*