

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sekarang ini banyak sekali kemajuan dan perubahan yang terjadi dalam dunia bisnis. Adapun perubahan yang terjadi ditandai dengan pola pikir masyarakat yang semakin berkembang. Kemajuan teknologi dan gaya hidup yang tak lepas dari pengaruh globalisasi. Sedangkan pengaruh dari perkembangan tersebut ditandai dengan banyaknya produk barang dan jasa yang bermunculan dengan menawarkan berbagai kelebihannya masing-masing. Bagi seorang produsen, hal ini merupakan sebuah ancaman karena semakin banyaknya produk barang dan jasa yang ditawarkan maka semakin ketat pula persaingan yang harus dihadapinya. Bisnis kuliner merupakan salah satu bidang usaha yang semakin banyak digeluti, sekaligus memaksa para produsen makanan untuk berusaha menjadi yang terbaik dari para pesaing-pesaingnya.

Prinsip dasar perdagangan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan dalam melakukan transaksi tukar menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan memperoleh keridhoan Allah Swt dan melarang terjadinya pemaksaan. Oleh karna itu agar diperoleh satu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu perdagangan yang bermoral. Rasulullah secara jelas telah banyak memberi contoh tentang sistem perdaganganyang bermoral ini. Yaitu perdagangan yang jujur, adil, tidak merugikan kedua belah pihak, seperti perdagangan yang mengandung

ketidakjujuran, pemaksaan atau penipuan serta menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang banyak, mencegat penjualan dalam perjalanan menuju pasar, menyembunyikan informasi untuk keuntungan lebih besar serta mengurangi timbangan dan sebagainya adalah haram.²

Dalam perdagangan kita mengenal dengan istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting diperhatikan, mengingat harga menentukan laku tidaknya suatu produk dalam perdagangan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal dalam produk yang ditawarkan nantinya. Harga merupakan, satu-satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan penjualan barang dan jasa, oleh karena itu harga yang ditetapkan penjual harus sebanding dengan penawaran nilai kepada konsumen.³

Harga jual adalah upaya menyeimbangkan keinginan untuk mendapat keuntungan sebesar-besarnya dari perolehan pendapatan yang tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan ke konsumen terlalu mahal. Menurut Murti dan Soeprihanto, harga jual adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang serta pelayanan yang dikasih⁴

Menurut hukum dagang Islam, berdagang adalah suatu bentuk usaha guna menghasilkan laba. Laba menurut ajaran Islam adalah keuntungan yang

² Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, (Jakarta: Darul Fath, 2004), Cet. Ke-1 h. 35

³ Kurniawan Saifullah, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2006), Cet Ke-2 h. 24

⁴ Andre Hendry Slat, "Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual". *Jurnal EMBA*. Vol. 1 No.3, Juni 2013, hlm. 113

sudah wajar-wajar saja dalam kegiatan jual beli. Untuk mendapat keuntungan, ada banyak cara yang dilakukan penjual sebagai upaya untuk mempengaruhi para konsumen untuk membeli produk/barang yang dijualnya. Banyak terjadi dimana harga yang ditentukan sesuai dengan kemauan masing-masing individu tanpa melihat apakah keuntungan yang diambil dari barang yang dijual tersebut sesuai atau tidak menurut Islam.⁵

Penetapan harga adalah harga keseimbangan yang diperoleh antara kekuatan suplai (permintaan dan penawaran). Dalam suatu persaingan, penetapan harga merupakan strategi kedua dilakukan setelah strategi pemasaran dilakukan, penetapan suatu harga produk bukan suatu hal yang mudah begitu saja untuk dilakukan karna keputusan tersebut akan mempengaruhi antara penjualan dan keuntungan.

Keputusan tersebut akan semakin rumit jika suasana persaingan sangat meluas yang berarti dalam pasar banyak barang lain yang sama jenis dan sifatnya adapun pedagang yang menentukan harga yang lebih tinggi dari pasaran dan mampu mengatasi persaingan serta meningkatkan penjualan dan begitupula sebaliknya, ada pedagang yang menjual produknya dengan harga murah tapi kurang cepat laku.⁶

Penetapan harga adalah suatu trend pasar bebas untuk membuat harga barang di pasar seimbang sesuai antara persediaan dan permintaan. Dalam hal ini dikarenakan tidak adanya permintaan atau persediaan lebih. Persediaan dan permintaan tidak bisa seterusnya seimbang dan beberapa pasar terkadang

⁵ Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*,(Jakarta:Darul Fath, 2004), Cet. Ke-1 hlm. 56

⁶ Sudono Sukirno, *Pengantar Bisnis*,(Jakarta : Kencana, 2006). Cet, Ke-1 h. 222-226

tidak mencapai keseimbangan dengan cepat ketika terjadi perubahan kondisi harga pasar, tetapi kecenderungannya masih ada, sehingga membuat pasar bisa seimbang lagi.⁷

Objek dalam penelitian ini adalah angkringan mbah gobleh, angkringan ini didirikan pada tahun 2015 oleh Eka Febri Rachmawati, seorang penduduk asli desa Campurdarat Tulungagung, Asal mula angkringan itu diberi nama Gobleh dikarenakan pemilik angkringan dulu punya kucing kesayangan yang bernama gobleh akan tetapi mati dan akhirnya diabadikan menjadi nama angkirngannya. Pada waktu Angkringan mbah gobleh berdiri itu masih berupa warung tenda kaki lima di sebelah barat lampu merah pasar Campurdarat Tulungagung. Hingga saat ini warung tenda tersebut masih dipertahankan (beroperasi) dan punya 2 Cabang di Tulungagung, 1 cabang di Kediri dan 1 Cabang di kota Malang dengan menu spesialnya yaitu nasi babat bernama nasi babat mbakyu. Asal mula kuliner nasi babat itu merupakan makanan khas Madura yang kemudian diolah lagi dan disesuaikan dengan khas lokal Tulungagung. Dinamakan Sego babat Mbakyu karena mbakyu merupakan sebutan kakak perempuan yang cantik dan kebetulan semua resep kuliner sego babat mbakyu tersebut berasal dari kakak perempuan pemilik usaha tersebut.

Disini penulis ingin mengetahui pertimbangan yang dibuat oleh pemilik angkringan mbah gobleh dalam menetapkan harga, metode

⁷ Hendra Pertaminaawati, “*Analisis pemikiran ibnu khaldun tentang mekanisme pasar dan penetapan harga dalam perekonomian Islam*”. Vol. 5 No.2, Februari 2016, hlm. 89

penetapan harga bagaimanakah yang digunakan oleh pemilik angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung, dan penulis merasa lokasi inilah yang sesuai untuk dijadikan lokasi penelitian karna tepat berada disekitar pasar yang disitu banyak sekali pedagang yang berjualan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang demikian membuat penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul “**Strategi Penetapan Harga Makanan dan Minuman Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus di angkringan mbah Gobleh desa Campurdarat, kecamatan Campurdarat, kabupaten Tulungagung)** “

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, maka ditetapkan beberapa rumusan masalah, yaitu antara lain sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi penetapan harga oleh Pemilik Angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung?
2. Bagaimana pandangan Ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga oleh Pemilik Angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana Strategi Penetapan Harga Makanan Dan Minuman Oleh Pemilik Angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan Ekonomi Islam terhadap strategi penetapan harga makanan dan minuman pada Pemilik Angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

D. Batasan Masalah

Untuk mendapatkan bahasan yang lebih valid dan mendalam tentang inti permasalahan pada permasalahan skripsi ini, dalam tulisan ini terbatas pada Strategi Penetapan Harga Makanan dan Minuman Menurut Perspektif Ekonomi Islam

E. Kegunaan Penelitian

Dengan selesainya penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai:

1. Menambah wawasan bagi penulis dalam mengetahui dan menerapkan ilmu pengetahuan dalam kaitannya ilmu ekonomi syari'ah.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumbangan informasi dan pengetahuan bagi pihak-pihak yang ingin mengadakan penelitian terhadap masalah yang sama untuk masa yang akan datang.
3. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung.

F. Penegasan Istilah

Untuk menghindari penafsiran yang berbeda dan mewujudkan kesatuan pandangan dan kesamaan pemikiran, ada kiranya ditegaskan istilah-istilah yang berhubungan dengan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Definisi Konseptual

Secara konseptual yang dimaksud dengan “Strategi Penetapan Harga Makanan Dan Minuman Oleh Pemilik Angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung” adalah sebagai berikut:

- a. Strategi adalah tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.⁸
- b. Penjualan diartikan sebagai suatu usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.⁹
- c. Laba menurut kalangan ekonomi mendefinisikan sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual, dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan baik yang terlihat maupun yang tersembunyi.¹⁰

2. Definisi Operasional

Strategi Penetapan Harga Makanan Dan Minuman Oleh Pemilik Angkringan Mbah Gobleh Desa Campurdarat Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Dari judul penelitian tersebut peneliti bermaksud

⁸ Peter salim, Yenni salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontenporer*, (Jakarta: Modern English Press, 2002), hlm. 56.

⁹ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaaran*. BPFE. 2000. Yogyakarta, hlm. 192.

¹⁰ Nasroen Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2010) hlm. 106.

untuk meneliti bagaimana Strategi Penetapan Harga Makanan Dan Minuman Oleh Pemilik Angkringan Mbah Gombleh sesuai dengan kaidah Ekonomi Islam.

G. Sisitematika Pembahasan

Untuk memahami penelitian ini, maka penulis akan mengelompokkan menjadi lima bab, dan masing-masing bab ini terbagi menjadi beberapa sub bab yaitu semua menjadi satu rangkaian pembahasan yang sistematis berkaitan antara satu dengan yang lain.

Adapun Sistematika pembahasan tersebut adalah :

BAB I Pendahuluan, mengenai latarbelakang masalah, rumuan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, penegasan istilah, batasan masalah dan sistematika pembahasan.

BAB II Kajian Pustaka, yang berisi tentang teori

BAB III Metode Penelitian, meliputi: jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, prosedur pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Paparan Data yang membahas tentang sekilas tentang objek penelitian, Temuan Penelitian, Analisis Temuan Penelitian.

BAB V Penutup berisi tentang kesimpulan dan saran yang relevan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan.

Bagian terakhir terdiri dari daftar rujukan dan lampiran-lampiran.