

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Persaingan dalam dunia usaha adalah hal yang wajar terjadi dalam dunia usaha, sebab setiap pelaku usaha berupaya menarik konsumen dengan cara menawarkan harga, kualitas, dan pelayanan terbaik. Banyaknya jenis usaha yang serupa berada pada garis yang sama semakin menjadi tantangan bagi pelaku usaha. Pada kondisi seperti ini, penetapan harga terkadang menjadi ajang perlombaan bagi para pelaku usaha. Maka, pertimbangan strategi bisnis sangat diperlukan dalam perkembangan usaha. Karena memang sejatinya tujuan utama dalam berusaha adalah keuntungan dan dengan harapan usaha dapat bertahan selama mungkin.²

Persaingan usaha adalah kegiatan yang dilakukan oleh para pelaku usaha untuk menunjukkan keunggulan masing-masing usaha yang mereka jalankan. Memahami lingkungan, mencari peluang dan mengembangkan kreativitas merupakan cara yang tepat untuk memenangkan persaingan. Persaingan usaha ada dua macam, yaitu persaingan usaha sempurna dan persaingan usaha tidak sehat. Persaingan usaha sempurna diartikan sebagai jenis persaingan usaha yang dilakukan secara sehat tanpa adanya kecurangan untuk merugikan orang lain. Sedangkan persaingan usaha tidak sehat yaitu persaingan usaha dengan melakukan cara-cara yang melanggar aturan yang ada tanpa memikirkan usaha lain guna mencari keuntungan yang lebih dan meyingkirkan pesaing.

Disaat era persaingan usaha yang semakin ketat, penetapan strategi dalam

² Muhammad Alfath Satrio Puruhito, *Dampak Negatif Praktik Predatory Pricing Terhadap Persaingan Usaha (Studi Putusan KPPU No. 03/KPPU-L/2020)*, Skripsi, (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia, 2023), hal. 11.

menetapkan harga menjadi aspek penting yang menentukan keberlangsungan dan keberhasilan suatu bisnis. Tidak jarang, pelaku usaha menggunakan strategi penetapan harga yang agresif untuk menarik konsumen dan menguasai pasar. Salah satu praktik yang sering diterapkan oleh pelaku usaha dalam konteks ini adalah penetapan harga di bawah standar pasar, yaitu tindakan menetapkan harga jual barang atau jasa di bawah harga pasar dengan tujuan menyingkirkan pesaing, agar pelaku usaha dapat menguasai pasar secara dominan.³ Karena dengan menerapkan harga yang rendah, maka pesaing akan kesulitan menyeimbangkan harga dan kemudian lambat laun akan mematikan usaha pesaing.

Dalam praktiknya, setiap pelaku usaha memiliki kebebasan menentukan harga sesuai strategi bisnis yang digunakan. Namun, kebebasan tersebut tidak boleh mengarah pada tindakan yang merusak mekanisme persaingan. Salah satu bentuk strategi harga yang menjadi perhatian dalam hukum persaingan usaha adalah penetapan harga di bawah standar pasar (*predatory pricing*). Strategi ini dilakukan dengan menetapkan harga yang sangat rendah sehingga pesaing kesulitan mempertahankan usahanya. Meskipun pada awalnya konsumen memperoleh keuntungan karena harga yang lebih murah, dalam jangka panjang praktik tersebut dapat mengurangi jumlah pesaing, menciptakan dominasi pasar, dan berpotensi menimbulkan persaingan usaha tidak sehat.

Pemerintah menetapkan larangannya pada praktik jual rugi tercantum dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Larangan mengenai jual rugi (*predatory*

³ Rachmadi Usman, *Hukum persaingan usaha di indonesia*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hal. 435.

pricing) tertuang pada pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, yang menyebutkan bahwa:

“Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”⁴

Pasal 20 melarang pelaku usaha melakukan jual rugi (*predatory pricing*) atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan tujuan menghilangkan pesaing dari pasar. Larangan ini bukan ditujukan kepada setiap penjualan dengan harga murah, melainkan hanya apabila harga rendah tersebut digunakan sebagai strategi untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaing sehingga berpotensi menimbulkan praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat.

Penetapan harga merupakan aspek yang sering digunakan oleh pelaku usaha sebagai strategi untuk menarik konsumen dan mempertahankan daya saing di pasar. Strategi penetapan harga merupakan pendekatan yang digunakan pelaku usaha untuk menentukan harga jual agar mampu menarik konsumen sekaligus memperoleh keuntungan yang optimal. Terkadang dalam penetapan harga yang lebih murah mungkin saja merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha. Beberapa strategi yang umum diterapkan antara lain *cost-based pricing*, yaitu penetapan harga berdasarkan biaya produksi ditambah tingkat keuntungan tertentu; *competition-based pricing*, yaitu penetapan harga dengan mempertimbangkan harga yang ditetapkan

⁴ Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

pesaing; serta value-based pricing, yaitu penetapan harga berdasarkan nilai atau manfaat yang dirasakan konsumen terhadap suatu produk. Selain itu, terdapat pula strategi promosi berupa pemberian harga yang lebih rendah pada produk tertentu untuk menarik konsumen (*loss leader pricing*). Pada dasarnya, seluruh strategi tersebut merupakan praktik bisnis yang sah selama diterapkan secara wajar dan tidak bertujuan menghilangkan kesempatan pelaku usaha lain untuk bersaing secara sehat.⁵

Namun, praktik penetapan harga yang dilakukan di bawah standar harga pasar dapat menimbulkan persoalan hukum apabila tidak lagi sekadar menjadi strategi persaingan yang wajar, melainkan mengarah pada tindakan yang merugikan pelaku usaha lain. Kondisi ini dapat terjadi ketika suatu pelaku usaha menetapkan harga sangat rendah dengan tujuan menarik konsumen dalam jumlah besar, sementara di sisi lain menimbulkan tekanan bagi pesaing yang tidak mampu mengikuti harga tersebut. Apabila praktik demikian dilakukan secara terus-menerus dan berpotensi menyingkirkan pesaing dari pasar, maka tindakan tersebut dapat dikaji sebagai bentuk jual rugi (*predatory pricing*) yang berkaitan dengan Pasal 20 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.

Dalam kegiatan muamalah, Islam memberikan kebebasan kepada pelaku usaha untuk menentukan harga barang sesuai mekanisme pasar, selama dilakukan atas dasar keadilan, kerelaan para pihak, dan tidak mengandung unsur kezaliman. Harga tidak hanya dipandang sebagai nilai tukar suatu

⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : Penerbit Andi, 1997), hal. 157-164.

barang, tetapi juga berkaitan dengan prinsip keseimbangan dan kemaslahatan dalam aktivitas ekonomi. Penetapan harga dalam fikih muamalah pada dasarnya diperbolehkan, termasuk menjual barang dengan harga lebih murah dari harga pasaran, selama tidak bertujuan merugikan pihak lain atau menimbulkan kerusakan dalam mekanisme pasar.

Selain itu, dalam fikih Islam konsep harga dikenal melalui dua istilah, yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. *As-saman* mengacu pada nilai atau patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* merupakan harga yang berlaku secara nyata di pasar. Para ulama fikih membedakan *as-si'r* ke dalam dua bentuk. Pertama, harga yang terbentuk secara alami melalui mekanisme pasar tanpa campur tangan pemerintah. Pada kondisi ini, pelaku usaha diberikan kebebasan untuk menentukan harga yang wajar dengan tetap mempertimbangkan keuntungan yang ingin diperoleh. pemerintah tidak diperkenankan melakukan intervensi karena dapat membatasi kebebasan berusaha dan berpotensi merugikan pedagang maupun produsen. Kedua, harga yang ditetapkan oleh pemerintah setelah mempertimbangkan biaya produksi, keuntungan yang layak bagi pelaku usaha, kondisi perekonomian, serta daya beli masyarakat. Bentuk penetapan harga ini dikenal dalam fikih Islam dengan istilah *at-tas'ir al-jabbārī*.⁶

Jika pelaku usaha melakukan penetapan harga yang sangat rendah atau biasa disebut praktek *predatory pricing*, Islam melarang suatu perusahaan melakukan praktek *predatory pricing* dalam persaingan usaha. Karena dapat

⁶ Setiawan budi Utomo, *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), hal. 90.

mendatangkan kemudharatan bagi masyarakat terutama bagi perusahaan pesaing lainnya. Secara syariah, jual beli yang mengandung kemudharatan dilarang oleh nabi, seperti halnya sabda Nabi Muhammad SAW yang artinya *“Janganlah memberikan kemudharatan bagi diri sendiri dan jangan pula memberi kemudharatan bagi orang lain.”* Jadi apabila perbuatan tersebut dilakukan untuk mengurangi pesaing dan bahkan mematikan pesaing, maka sudah dipastikan dilarang dalam hukum islam.⁷

Predatory pricing dalam islam dapat disebut Siyasa Al-Ighraq, siyasa al-ighraq dapat mengganggu stabilitas harga pasar dan menciptakan persaingan tidak sehat. Hal ini pernah terjadi di masa khalifah Umar bin al-Khattab pernah menawarkan pilihan kepada pedagang : menaikkan harga ke harga standar pasar atau meninggalkan pasar.⁸

Fenomena penetapan harga lebih rendah di bawah harga pasar banyak terjadi pada usaha-usaha kecil. Usaha toko kelontong sering berlomba-lomba dalam penetapan harga untuk menarik pembeli. Namun, mereka yang menetapkan harga lebih murah akan merugikan para pesaingnya. Bagi usaha kecil praktik seperti ini . Dan disisi pembeli yang memiliki prinsip “tidak papa jauh yang penting murah” adalah faktor utama ketakutan penjual.

Dalam menjalankan usaha toko kelontong eceran, yang menjadi krusial adalah dalam hal penetapan harga. Penetapan harga adalah keputusan strategis yang sangat penting bagi perusahaan. Jika harga terlalu tinggi, perusahaan

⁷ Muhammad Faishol dkk , Praktek Predatory Pricing dalam Perspektif Maqashid Syariah, *Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, Vol. 4, No. 2, 2022. Hal. 116.

⁸ Nungki Pahrussadi, Pemikiran dan Pranata Hukum Ekonomi Syariah Yahya bin Umar, *Jurnal Atsar Unisa*, Vol. 2 No. 1, 2022. Hal .66.

berisiko kehilangan daya beli konsumen dan menurunkan volume penjualan; sebaliknya, jika harga terlalu rendah, perusahaan berisiko kehilangan margin keuntungan atau bahkan mengalami kerugian. Toko kelontong eceran harus bersaing dengan penetapan harga pesaing, mempertimbangkan dan menyeimbangkan harga yang ditetapkan oleh pesaing. Tantangan inilah yang harus dihadapi para pemilik usaha toko kelontong eceran.

Praktik penetapan harga lebih murah dari pesaing ternyata pernah terjadi di desa bendiljati kulon, tepatnya di dusun Sadar, desa Bendiljati Kulon, Kecamatan Sumbergempol, kabupaten Tulungagung. Salah satu toko kelontong menjual rokok dengan harga yang lebih murah dari harga pasaran rokok tersebut. Toko kelontong tersebut menetapkan harga produk sesuai dengan harga sebelum terjadi kenaikan. Harga rokok tersebut sudah lama terjadi kenaikan harga, namun toko kelontong tersebut tetap menjualnya dengan harga sebelumnya. Hal ini menyebabkan toko yang menjadi pesaing ikut menyeimbangkan harga dengan menurunkan harga rokok seperti toko kelontong tersebut. Selain rokok ada beberapa produk yang dijual dengan harga lebih murah seperti gas elpiji, gula dan telur. Jika dilihat dari keadaan di lapangan, keadaan pasar tidak terlalu ketat dalam persaingan. Tidak adanya praktik jual rugi pun, toko kelontong tersebut tetap mendapatkan pelanggannya.⁹

Penetapan harga rendah seperti ini mungkin tidak bertahan lama bagi mereka. Karena memang sudah dipastikan rugi. Namun tetap saja penetapan

⁹ Hasil observasi di Gang Bagus, Dusun Sadar, Desa Bendiljati Kulon, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung, pada 17 September 2025.

harga lebih rendah dari harga pasar merupakan praktik persaingan usaha tidak sehat. Tetapi mereka belum begitu memahami mengenai larangan ini. Mereka hanya memikirkan bagaimana cara agar usaha mereka banyak peminat dan mengalahkan pesaing.

Berdasarkan Fenomena tersebut menarik untuk dikaji karena praktik seperti ini sering terjadi dalam lingkup perdagangan. Diperlukan analisis terhadap tujuan, dampak, serta kondisi persaingan yang terjadi untuk mengetahui apakah praktik tersebut memenuhi unsur-unsur yang dilarang dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, sekaligus menilai kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian dengan **“Praktik Penetapan Harga Dalam Persaingan Usaha Perspektif Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dan Hukum Islam (Studi Kasus Toko Kelontong Di Dusun Sadar Desa Bendiljati Kulon Sumbergempol Tulungagung)”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan pada konteks penelitian diatas, fokus dari penelitian ini yaitu tentang praktik penetapan harga di bawah standar pasar, dengan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik penetapan harga di bawah standar pasar yang terjadi pada persaingan usaha toko kelontong di Dusun Sadar Desa Bendiljati Kulon, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung?

2. Bagaimana praktik penetapan harga di bawah standar pasar yang terjadi pada persaingan usaha toko kelontong ditinjau dari perspektif Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999?
3. Bagaimana praktik penetapan harga di bawah standar pasar yang terjadi pada persaingan usaha toko kelontong ditinjau dari perspektif Hukum Islam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan beberapa pertanyaan penelitian diatas, penelitian ini memiliki tujuan kegiatan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan praktik penetapan harga yang terjadi pada persaingan usaha toko kelontong di Dusun Sadar Desa Bendiljati Kulon, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung.
2. Untuk menganalisis praktik penetapan harga di bawah standar pasar yang terjadi pada persaingan usaha toko kelontong ditinjau dari perspektif Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999.
3. Untuk menganalisis praktik penetapan harga di bawah standar pasar yang terjadi pada persaingan usaha toko kelontong ditinjau dari perspektif hukum Islam.

D. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini, terdapat dua kegunaan penelitian yaitu kegunaan penelitian secara teoritis dan kegunaan penelitian secara praktis. Penjelasan dari dua kegunaan ini yaitu:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis terhadap perluasan wawasan akademik mengenai praktik penetapan harga di bawah standar pasar, yang selama ini lebih banyak dikaji dari sisi ekonomi dan bisnis semata. Jadi, diperlukan perspektif fiqih muamalah untuk perluasan pemahaman mengenai teori penetapan harga. Menurut Ibnu Taimiyah, konsep sederhana mengenai penetapan harga sering kali menggunakan dua istilah yaitu kompensasi yang setara (*'iwadh al-mitsl*) dan harga yang setara (*tsaman al-mitsl*).¹⁰ Dalam Islam, penetapan harga pada dasarnya diserahkan kepada mekanisme pasar melalui permintaan dan penawaran yang berjalan secara adil tanpa manipulasi, penipuan, atau kezaliman.

2. Secara Praktis

a. Bagi Pelaku Usaha Toko Kelontong

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan pedoman bagi pelaku usaha toko kelontong dalam menerapkan strategi penetapan harga yang sesuai dengan prinsip persaingan usaha yang sehat dan ketentuan hukum Islam. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman kepada pelaku usaha agar dalam menetapkan harga, termasuk harga di bawah standar pasaran, tetap memperhatikan aspek keadilan, tidak merugikan pesaing, serta tidak menimbulkan praktik persaingan usaha tidak sehat.

¹⁰ Ahmad Dakhoir dan Itsla Yunisva Aviva, *Ekonomi Islam Dan Mekanisme Pasar (Refleksi Pemikiran Ibnu Taimiyah)*, Cet. Ke-1, (Surabaya: LaksBang PressIndo, 2017).

b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada masyarakat, khususnya konsumen, mengenai praktik penetapan harga di bawah standar pasaran, baik ditinjau dari perspektif hukum persaingan usaha maupun hukum Islam. Dengan adanya penelitian ini, masyarakat diharapkan dapat lebih memahami dampak positif dan negatif dari praktik tersebut, serta lebih bijak dalam menilai suatu persaingan usaha yang terjadi di lingkungan sekitar.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menjadi bahan rujukan ilmiah bagi peneliti-peneliti selanjutnya yang tertarik untuk mengkaji permasalahan serupa, terutama dalam bidang hukum persaingan usaha dan hukum ekonomi Islam. Sekaligus dapat menjadi bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

d. Bagi peneliti

Dengan penelitian ini, Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan, dan pemahaman peneliti mengenai praktik penetapan harga di bawah standar pasaran dalam perspektif Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan hukum Islam. Selanjutnya, penelitian ini juga menjadi persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana hukum pada Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

E. Penegasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam menafsirkan istilah, dan mempermudah dalam memahami judul dari penelitian ini yaitu “Praktik Penetapan Harga Dalam Persaingan Usaha Perspektif Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dan Hukum Islam (Studi Kasus Toko Kelontong Di Dusun Sadar Desa Bendiljati Kulon, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung)”, maka penulis memberikan penjelasan mengenai istilah yang terdapat pada judul, sebagai berikut:

1. Secara Konseptual

Dalam memahami istilah dalam setiap kata pada judul penelitian ini, secara konseptual akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Penetapan Harga

Definisi harga menurut Philip Kolter adalah sejumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa, atau bisa juga diartikan sebagai jumlah dari nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan produk/jasa tersebut.

Tujuan utama kegiatan usaha adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, dan hal ini memiliki keterkaitan erat dengan keputusan penetapan harga suatu produk. Harga menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi minat beli konsumen, karena pada dasarnya keputusan pembelian sering kali ditentukan oleh tingkat harga yang ditawarkan. Oleh sebab itu, kegiatan konsumsi yang dilakukan

masyarakat cenderung dipengaruhi oleh tinggi rendahnya harga suatu produk atau jasa di pasar.¹¹

b. Persaingan Usaha

Dalam dunia usaha pasti selalu tercipta persaingan. Persaingan usaha adalah situasi dimana dalam lingkup pasar yang sama, ada dua pihak (*pelaku usaha*) atau mungkin lebih yang berusaha untuk menunjukkan keunggulan dari masing-masing usaha, untuk berlomba-lomba menarik konsumen sebanyak-banyaknya. Namun perilaku persaingan usaha tidak sehat dilarang dalam Undang-Undang. Persaingan usaha terdiri atas persaingan sehat (*healthy competition*) dan Persaingan usaha tidak sehat (*Unperfect Competition*).¹² Untuk para pelaku usaha, segala perilaku curang dalam dunia usaha yang dapat memunculkan aktivitas monopoli dilarang dalam hukum persaingan usaha. Regulasi mengenai larangan ini tertuang dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999.

c. Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Undang-undang ini merupakan salah satu instrumen hukum yang sangat penting dalam sistem perekonomian Indonesia. Munculnya Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat juga merupakan sebuah pencerahan dari

¹¹ Ngadiman, *Marketing*, (Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional, 2008), hal. 268.

¹² 1 Is Susanto, "Persaingan usaha tidak Sehat Di Indonesia Menurut Hukum Islam dan Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larang Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat", (*Journal Of Islamic Economics, Finance and Banking*), 2019, hal. 92.

perkembangan ekonomi khususnya dunia persaingan usaha, dimana pada saat ini perlu untuk diberikan perhatian.¹³ Keberadaan Undang-Undang ini menjadi pedoman dan landasan hukum dalam menegakkan aturan terhadap berbagai bentuk penyimpangan yang dapat merugikan persaingan pasar, seperti praktik monopoli, kartel, penetapan harga, atau tindakan-tindakan yang mengarah pada *predatory pricing*.

d. Hukum Islam

Hukum islam dapat diartikan sebagai seperangkat aturan hukum yang bersumber pada Al-Qur'an, Hadis, Ijma', dan Qiyas yang menjadi dasar acuan atau pedoman syariat islam. Dalam penelitian ini, meninjau apakah praktik *predatory pricing* sesuai atau bertentangan dengan prinsip keadilan, kejujuran (*amanah*), dan larangan terhadap praktik yang merugikan pihak lain (*gharar*, *tadlis*, dan *zulm*).

2. Secara Operasional

Berdasarkan penjelasan secara konseptual yang dibahas sebelumnya, terdapat juga penjelasan secara operasional mengenai “Praktik Penetapan Harga di Bawah Standar Pasar Dalam Persaingan Dalam Perspektif Hukum Islam dan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 (Studi Kasus Toko Kelontong Di Desa Bendiljati Kulon, Sumbergempol, Tulungagung)” yaitu penelitian ini menganalisis mengenai perilaku persaingan usaha tidak sehat dalam

¹³ Suhasril dan Mohammad Taufik Makaro, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hal 5.

bentuk penetapan harga di bawah standar pasar yang ditinjau menurut dua perspektif yaitu Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 dan Hukum Islam.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dibuat untuk memudahkan penyusunan dalam penelitian ini, maka diperlukan untuk menentukan sistematika pembahasan yang benar. Maka penulis menyusun menjadi 3 bagian yang terdiri dari:

1. Bagian Awal Skripsi

Pada bagian awal skripsi, dimulai dengan halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi, dan daftar lampiran.

2. Bagian Inti Skripsi

Bab I : Pendahuluan, berisikan konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penegasan istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab II : Kajian Teori, terdiri dari kajian teori yang menjelaskan tentang penetapan harga, persaingan usaha, Undang-Undang no. 5 tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, terakhir yaitu tentang hukum islam. Selanjutnya juga terdiri dari penelitian terdahulu dan kerangka teori

Bab III : Metode Penelitian, berisikan jenis dan pendekatan penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, Teknik pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV : Hasil Penelitian, Pada bab ini merupakan paparan hasil penelitian terkait penyajian dan analisis data mengenai deskripsi praktik penetapan harga di bawah standar pasar di Desa Bendiljati Kulon, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung yang terdiri dari paparan data, temuan penelitian.

Bab V : Pembahasan, berisikan uraian dari lapangan serta materi penelitian secara kepustakaan kemudian akan dianalisis untuk menjawab fokus penelitian yang terdiri dari, praktik penetapan harga di bawah standar pasar pada persaingan usaha toko kelontong yang terjadi di Desa Bendiljati Kulon Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung, analisis Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 terhadap praktik penetapan harga di bawah standar pasar pada persaingan usaha toko kelontong, tinjauan hukum islam terhadap praktik penetapan harga di bawah standar pasar pada persaingan usaha toko kelontong,

Bab VI : Penutup, berisi kesimpulan yang merupakan jawaban atas rumusan masalah berdasarkan hasil penelitian serta saran yang ditujukan kepada pihak-pihak terkait maupun peneliti selanjutnya.

3. Bagian Akhir Skripsi

Pada bagian ini berisikan daftar pustaka atau rujukan, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.