

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

Pasar merupakan salah satu aspek penunjang pertumbuhan perekonomian di Kabupaten Jepara. Pemerintah Kabupaten Jepara telah mengelola Pasar -Pasar tradisional sejumlah 21 Pasar. Adapun Pasar desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa jumlahnya 48 Pasar. Jumlah pedagang Pasar tradisional yang dikelola Pemerintah Kabupaten Jepara relatif banyak, yaitu sekitar 13.000 (lebih kurang tiga belas ribu) pedagang.¹ Hal ini merupakan suatu aset yang sangat potensial terhadap pertumbuhan perekonomian di Kabupaten Jepara, maka perlu di jaga keberadaanya agar tetap eksis dan dapat bersaing dengan Pasar -Pasar modern. Pengelolaan Pasar dibawah naungan Bidang Pengelolaan Pasar pada Dinas Koperasi, UMKM dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Jepara.

Adapun Pasar-Pasar yang dikelola oleh Pemerintah Kabupaten Jepara berdasarkan klasifikasi kelas Pasar adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Klasifikasi Kelas Pasar

Kelas A	Kelas B		Kelas C
1. Pasar Jepara Satu	1. Pasar Welahan	6. Pasar Ngabul	1. Pasar Krasak
2. Pasar Bangsri	2. Pasar Mlonggo	7. Pasar Mindahan	2. Pasar Daren
3. Pasar Jepara II	3. Pasar Kelet	8. Pasar Bugel	3. Pasar Rahayu
4. Pasar Cangaan	4. Pasar Keling	9. Pasar Lebak	4. Pasar Pengkol
5. Pasar Mayong	5. Pasar Tahunan	10. Pasar Tanggulasi	5. Pasar TPI
6. Pasar Kalinyamatan			

Sumber: Profil Pasar tradisional Kabupaten Jepara, (2018)

¹ Pemerintah Kabupaten Jepara Tentang Peraturan Pasar Tradisional, Tahun 2012

Pasar Kelet merupakan Pasar milik pemerintah kabupaten jepara yang dikelola oleh PemKab. Pasar ini terletak di Desa Kelet Kecamatan Keling Kabupaten Jepara. Letak geografis Pasar Kelet yaitu berada di bagian timur laut kabupaten Jepara, yang masuk dalam wilayah kecamatan Keling. Di bagian utara berbatasan dengan desa Blingo bagian barat berbatasan dengan Desa Jlegong, bagian selatan berbatasan dengan Desa Klepu dan dibagian timur berbatasan dengan Desa Mojo kabupaten Pati. Pasar Kelet merupakan perbatasan antara Kabupaten Jepara dan Kabupaten Pati.

Pasar Kelet menyediakan berbagai macam penjual diantaranya pedagang sayur-mayur, pedagang makanan tradisional, pedagang buah, pedagang daging, pedagang pakaian, pedagang emas, sepeda dan lain-lain. Dibagian utara Pasar Kelet terdapat pedagang sayur-mayur, bumbu, buah dan juga ayam hidup. Disebelah selatan terdapat penjual ikan, daging, emas, sepeda, pakaian, sebagian rempah-rempah dan lain sebagainya. Akan tetapi mayoritas pedagang disebelah timur dari Pasar Kelet yaitu pedagang pakaian. Pedagang pakaian di Pasar Kelet berjumlah ratusan yang posisinya sangat berdampingan.

Berikut pembagian Pasar kelet sesuai dengan kondisi, fasilitas, pegawai serta pedagang adalah sebagai berikut:²

1. Adapun kondisi Pasar saat ini adalah:
 - a. Luas Pasar : $\pm 8.040 \text{ M}^2$
 - b. Luas bangunan Pasar : $\pm 6.300 \text{ M}^2$
 - c. Jumlah pedagang kios keliling : 313 pedagang
 - d. Jumlah pedagang Los : 379 pedagang
 - e. Jumlah pedagang lesehan : 594 pedagang
2. Fasilitas Umum:
 - a. MCK : 3 (tiga) unit
 - b. TPS : 1 (satu) unit
 - c. Areal Parkir : 7 (tujuh) unit
 - d. Musholla : 1 (satu) unit
3. Pegawai/Karyawan:
 - a. PNS : 7 orang
 - b. Tenaga kontrak (NIK) : 3 orang
 - c. Tenaga Harlep : 9 orang

² Profil pasar tradisional Kabupaten Jepara, 2014

d. Penjaga Malam : 3 orang

Di Pasar kelet terdapat berbagai maam pedagang, diantaranya yaitu; pedagang sayur-sayuram, pedagang kebutuhan rumah tangga seperti *furniture* panci, wajan, piring, gelas dan lain sebagainya, pedagang emas yang terdiri dari 6 toko emas dimana yang 3 termasuk toko emas bear yang memiliki beberapa cabang di kabupaten Jepara dan Pati, pedagang bumbu, pedagang pakaian dan pedagang sembako dan lain sebagainya. Selain itu, menurut data yang didapatkan dari petugas pasar jumlah pedagang yang berjualan dipasar kelet kurang lebih sekitar 1.286 pedagang, dengan 70% berasal dari Kabupaten Jepara dan 30% lainnya berasal dari kabupaten lain seperti kabupaten Pati, Kudus dan lain-lain. Dari jumlah yang telah dijelaskan diatas, sebagian besarnya merupakan pedagang sembako, buah, ikan, pakain, maupun sayur.

Penelitian ini dilakukan di Pasar Kelet Kecamatan Keling Kabupaten Jepara. peneliti melakukan penelitian pada pedagang pakaian yang ada di pasar kelet dengan mengambil 1 sampel sebagai obyek penelitian. Sampel yang diambil merupakan saah satu dari pedagang pakaian di Pasar Kelet yang memiliki toko cukup besar dan juga sudah berjualan cukup lama di Pasar Kelet. Toko yang dijadikan sampel adalah Toko Pakaian Asifa yang dimiliki oleh Bapak. Joko selaku pemilik toko. Selain itu, penjual pakaian lain sepperiti Ibu Titik, Ibu Wati, Ibu Farida dan Ibu Erma.

Bapak Joko berjualan pakaian di pasar kelet sudah hampir 17 tahun. Menurut beliau yang pernah peneliti wawancarai mengatakan bahwa Bapak Joko berjualan sejak tahun 2005 sampai saat ini. Toko Asifa diambil dari nama anaknya yang pertaman yang bernama Asifa Nur Laili. Toko Asifa milik Bapak Joko menjual berbagai macam pakaian diantaranya yaitu: pakaian muslim, pakaian anak-anak dan juga pakaian dewasa. Toko ini termasuk toko ritel dan tidak bisa beli dengan harga grosir. Toko ini hanya menjual pakaian perbiji. Sedangkan penjual pakaian yang lain sudah berjualan kurang lebih 10 tahun, seperti Ibu Titik dan Ibu Farida. Sedangkan Ibu Erma dan Ibu wati sudah berjualan pakaian di pasa Kelet kurang lebih baru 5 tahun.

Toko-toko pakaian tersebut buka setiap hari mulai pukul 6 pagi sampai jam 12 siang. Toko-toko pakaian yang dijadikan

sampel dalam penelitian ini dimana toko Asifa memiliki pendapatan kotor sekitar 35-50 juta perbulan dengan rata-rata pendapatan sekitar 1-2 juta perhari karena toko ini termasuk toko pakaian yang cukup besar di pasar Kelet sedangkan toko-toko pakaian yang lain yang dijadikan sampel dalam penelittian ini memiliki pendapat kotor perbulan sebesar 15-25 juta perbulan. Akan tetapi toko-toko pakaian di pasar Kelet akan mendapatkan pendapatan atau omset yang lumayan besar menjelang lebaran Idul Fitri. Menurut para penjual pakaian tersebut mengatakan bahwa pendapatan sebelum bulan Rhamadhan dan pada waktu bulan Rhamadhan menjelang lebaran adalah bulan special dimana penjualan pakaian ditokonya akan melambung tinggi dimana permintaan dari pembeli sangatlan banyak, selain itu toko tersebut juga melayani pembelian inden dimana pembeli memesan dulu kemudian ketika barang sudah sampai maka pembeli bisa membayarnya.

Selanjutnya untuk mendapatkan data, maka peneliti akan melakukan observasi pada 5 toko pakaian di pasar Kelet. Selanjutnya dilakukan wawancara guna untuk mendapatkan data yang dibutuhkan oleh peneliti. Wawancara dilakukan oleh peneliti kepada penjual toko pakaian di pasar Kelet yang berjumlah 5 orang. Peneliti mengajukan 10 pertanyaan dimana pertanyaan tersebut diajukan kepada penjual pakaian guna untuk dijawab. Ketika data sudah diperoleh makan akan dilakukan analisis. Langkah yang terakhir yaitu pengambilan dokumentasi sebagai bukti yang valid dalam suatu penelitian. Dokumentasi akan diambil pada 5 penjual toko pakaian di pasar Kelet antara peneliti dengan para informan.

Teori yang digunakan dalam menganalisis data menggunnaan teori dari tokoh-tokoh Islam diantaranya yaiu: 1) Abu Yusuf yang mengatakan bahwa terkadang makanan berlimpah tapi mahal, dan terkadang makanan langka tapi murah, ia berpendapat, menambahkan bahwa harga dipengaruhi tidak hanya oleh permintaan tetapi juga oleh pasokan. Akibatnya, kenaikan atau penurunan harga tidak selalu berarti kenaikan atau penurunan permintaan.³ 2) Al-Ghazali yang

³ Yusuf Qardhawi, Norma Dan Etika Ekonomi Islam, Gema Insani, Jakarta, 1997, . .257.

mengatakan bahwa sesungguhnya mencari keuntungan merupakan motif utama dalam perdagangan. Yang mana disitu memberikan banyak penekanan kepada etika dalam bisnis, dimana etika ini diturunkan dari nilai-nilai Islam. Keuntungan yang sesungguhnya adalah keuntungan yang akan diperoleh di akhirat kelak.⁴ 3) Ibnu Taimiyah yang berpendat bahwa peningkatan harga disebabkan ketidak adilan dan tindakan melanggar hukum yang dilakukan oleh penjual sebagai akibat manipulasi Pasar.⁵ Beliau juga menambahkan bahwa kenaikan harga tidak selalu disebabkan oleh ketidak adilan dari para pedagang/penjual, sebagaimana banyak dipahami orang pada waktu itu.⁶

B. Deskripsi Data Penelitian

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan 5 penjual toko pakaian dan 3 pembeli pakaian di pasar Kelet. Berdasarkan wawancara yang dilakakukan peneliti dengan Ibu Joko mengenai penentuan harga adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pakaian ditoko ini?	“Penjualan harga pakaian di toko kami semua yang mengatur saya mbak. Harga yang kami tetapkan tentu sudah kamu pertimbangkan baik-baik. Jika terlalu tinggi juga kami akan kesulitan menjualnya dan apabila harga terlalu rendah kami juga ndak dapat untung karena setiap pakaian yang kami ambil memiliki harga yang berbeda-beda walaupun jenisnya sama namun kualitas juga mempengaruhi

⁴ Ibid. . 159

⁵ Adiwarman A. Karim., *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani, Jakarta, 2001, . 160.

⁶ Amir Salim, “Pemikiran Ibnu Taimiyah Dalam Harga, Pasar Dan Hak Milik”, (*Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*: 2021), . 157

No	Pertanyaan	Jawaban
		harga. Jadi kami menetapkan harga sesuai dengan harga dari sananya dan kami ambil untung sekian. Karena namanya di pasar tradisional pastinya ada proses tawar menawar”
2	Apakah permintaan masyarakat terhadap pakai yang anda jual untuk persiapan lebaran mempengaruhi harga?	“Iya mbak, karena permintaan yang sangat banyak itu sangat mempengaruhi harga, terlebih pada pakai yang sedang ngetren saat ini mbak. Mulai dari pakaian anak dan juga dewasa. Itu yak arena persediaan barangnya juga sedikit mungkin ya mbak dari sananya, jadi ya harganya juga naik darisananya bak. Mau gak mau kita sebagai penjual juga menaikkan harga”
3	Bagaimana strategi anda jika produk yang anda jual kurang laku atau kurang diminati pembeli menjelang lebaran?	“Hampir semua toko pakaian disini mengalami hal yang sama mbak. Pakaian tertentu sangat kurang cocok bagi masyarakat padahal kita nyetok minimal ada 1 lusin dan harganya cukup tinggi serta masyarakat kurang minat. Jadi mau gak mau kita turunkan harganya soale barang tersebut tidak bisa diretur lagi. Wajar mbak pakaian menjelang lebaran itu tidak semuanya bisa diretur”

No	Pertanyaan	Jawaban
4	Apasajakah faktor-faktor yang mempengaruhi harga pakaian di toko anda menjelang lebaran dan bagaimana anda dapat menentukan hrganya?	“Kalau faktornya ya banyak ya mbak, apalagi menjelang lebaran tentu permintaan dan penyediaan barang itu tidak sama jai harga tetep mengalami kenaikan karena tahun ini berbeda dengan tahun-tahun dulu masih pandemic kalau sekarang kan sudah bebas pandemic ya mbak, tah piye. Kemudian terkadang keterlambatan pengiriman juga mempengaruhi harga dan juga sperti sekarang karena pertamax naik barangpun juga ikut naik”
5	Apakah anda mendapatkan kendala dalam menentukan harga pakaian yang anda jual menjelang lebaran? Bisa diceritakan?	“Kalau menentukan harga ya tentu iya ya mbak, karena kami juga belinya sudah tinggi kalau kita naikkan terlalu tinggi maka kita juga jualnya susah kalau kita berikan harga yang minim ya kita juga ndak dapet apa-apa mbak. Ya saya selalu melihat perkembangan pembelilah kalau seminggu permintaan dari pembeli banyak tetap kita naikkan harga yang sesuai. Selain itu para pembeli pasti menawarnya. Itu buka hanya satu dua orang pembeli namun semua pembeli yang masuk ke toko ini pasti menawar harga yang telah kami tetapkan dan rata-rata mereka menawar

No	Pertanyaan	Jawaban
		setengah harga yang saya tawarkan”
6	Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai dengan syariat Islam?	“Maaf ya mbak, untuk hal itu kami kurang faham. Intinya kami memberikan harga dan menjual barang sudah sesuai dengan keinginan pembeli dan kami menjelaskan barang yang akan dibeli sesuai kondisinya dan juga kualitasnya, mereka puas dan kami juga dapat untung”
7	Bagaimana anda mendapatkan laba dari hasil penjualan pakaian di toko anda dan kalau boleh tahu berapa persen keuntungan yang anda peroleh dari penjualan pakai setiap bijinya?	“Jadi begini mbak, setiap pakaian memiliki harga yang berbeda maka keuntungan yang saya ambil juga berbeda-beda ada yang sedikit ada juga yang lumayan lah mbak. Kalau kami ambil untuk biasanya saya bilang sama suamiku bahwa kita rata-rata ambil untung sekitar 10-20% saja mbak, gak banyak kok. Dan disitu pastinya ada proses tawar menawar, biasanya pembeli menawar separo harga mbak. Gini tak kasih contoh, ketika pakaian yang saya jual dengan harga 100 ribu maka kami tawarkan 200 ribu, disitu pasti pembeli menawar separo harga atau 100 ribu, setelah itu kami minta tambah sedikit maksimal ya 20 ribu. Lha

No	Pertanyaan	Jawaban
		itulah untungnya. Maka, Alhamdulillah sampai hari ini kami masih memiliki banyak pembeli. Seperti yang sampean lihat dari tadi banyak pembeli yang datang karena harga yang kami berikan tidak begitu tinggi.
8	Apakah anda menjelaskan kepada pembeli mengenai barang yang akan dibeli, sebagai contoh barang tersebut kurang sempurna, apakah anda menjelaskan kepada pembeli?	“Saya selalu menjelaskan kepada pembeli tentang barang yang akan dibelinya mbak, karena saya juga tahu bahwa bohong itu kan dosa ya mbak. Tapi terkadang ada sebagian pembeli tetapsaja kurang percaya dan masih melihat pakai tersebut ampai kedalam-dalam ya tentu saja saya persilahkan”
9	Apakah harga yang anda tetapkan untuk pakaian sudah adil bagi anda dan juga pembeli?	“Kalau menurutku sudah mbak. Wong mereka beli tak kasih barang dan saya juga dikasih uang adilkam namanya, podo untungelah mbak istilahe. Jadi menurut saya itu sudah adil dan saya juga tidak menyembunyikan kurangan barang tersebut dan saya insyallah menjelaskan tentang kekurangan pakaian yang saya jual kepada pemebeli, meskipun nanti saya untung sedikit tidak apalah yang penting saya tidak membohongi pembeli dan saya juga menjaga nama baik toko saya agar pelanggan yang biasa

No	Pertanyaan	Jawaban
		membeli pakaian di toko saya tidak kapok mbak, begitu.”
10	Bagaimana anda menjelaskan kepada konsumen tentang kenaikan harga?	“Kalau saya ya jelaskan saja barang darisananya sudah naik bu, jadi ya kami naikkan juga mosok darisana gak naik trus tak naikkan malah gak laku daganganku, trus tek darisana gak naik trus gak tak naikkan ndak saya yang rugi malah. saya jelaskan begitu mbak”

Wawancara selanjutnya dilakukan dengan penjual pakaian di pasar Kelet yaitu Ibu Titik adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pakaian ditoko ini?	“Dalam saya menetapkan harga ya menyesuaikan dengan toko lain saja mbak lebih mudah. Soalnya saya juga menyadari kalau toko saya ini juga kecil tidak seperti toko-toko lain yang lebih besar. Kalau hai biasa ya cenderung harganya standart tetapi jika mendekati lebaran seperti tahun ini ya cukup lumayan harganya karena toko yang lain juga naik, disamping itu kami belinya juga sudah naik harganya”
2	Apakah permintaan masyarakat terhadap pakai yang anda jual untuk persiapan	“kalau itu jelas mbak karena momen lebaran kan identic dengan pakaian baru otomatis permintaan juga

No	Pertanyaan	Jawaban
	lebaran mempengaruhi harga?	banyak nah disitulah biasanya para penjual menaikkan harga, ya tidak semua penjual mengambil untung banyak mbak, tetapi yaw ajar namanya juga kita sebagai penjual bukan memanfaatkan momen sih, tetapi lebih kepada permintaan yang cenderung banyak, begitulah mbak kira-kiranya”
3	Bagaimana strategi anda jika produk yang anda jual kurang laku atau kurang diminati pembeli menjelang lebaran?	“Kalau saya si, tak promosikan lewat online mbak, karena disadari atau tidak adanya pasar online sangat mempengaruhi daripada pasar tradisional. Begitu juga pakaian yang sudah kami beli ternyata menjelang lebaran katakanlah H-4 masih belum laku, maka kami biasanya discount besar lewat penjualan online yak arena kami sebagai penjual juga sadar kalau barang tersebut tidak laku menjelang lebaran ini maka kami juga susah menjualnya paska lebaran kalau sudah tidak ngetren lagi bahasanya, begitu mbak”
4	Apakah anda mendapatkan kendala dalam menentukan harga pakaian yang anda jual menjelang lebaran? Bisa	“Saya tidak terlalu psing dalam menentukan harga mbak walaupun menjelang lebaran, karena saya mempunyai target sendiri dalam mengambil

No	Pertanyaan	Jawaban
	diceritakan?	keuntungan gak banyaklah mbak intinya”
5	Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai dengan syariat Islam?	“Wah kalau soal itu saya kurang paham mbak ya, maklum saya bukan dari pondok pesantren, namun pada intinya saya tidak membohongi daripada pembeli mbak, barang bagus saya bilang bagus apabila barang ndak bagus ya saya bilang ndak bagus, begitu mbak”

Wawancara berikutnya dilakukan peneliti dengan Ibu Farida, salah satu penjual pakaian di pasar Kelet adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pakaian ditoko ini?	“Kalau saya tinggal jual saja mbak soalnya, label yang ngasih buka saya tapi ibu saya. Saya kurang paham soal itu mbak.”
2	Apakah permintaan masyarakat terhadap pakai yang anda jual untuk persiapan lebaran mempengaruhi harga?	“ya jelas kalau itu mbak, kalau hari biasanya kami jual pakai ini dengan harga yang beda dengan menjelang lebaran tetapi tidak semua pakaian hanya pakaian-pakai tertentu saja yang mengalami kenaikan”
3	Bagaimana strategi anda jika produk yang anda jual kurang laku atau kurang diminati	“Kalau saya tetep lewat online mbak karena pasar online lebih menjanjikan, biaanya kami promosikan

	pembeli menjelang lebaran?	lewat beberapa toko online dimana menurut saya itu cukup efektif dalam menjual pakaian yang kurang laku”
4	Apakah anda mendapatkan kendala dalam menentukan harga pakaian yang anda jual menjelang lebaran? Bisa diceritakan?	“kalau itu urusan ibuku mbak saya sifatnya hanya membantu disini. Setahuku sih tidak ada ya mbak. Semua ya seperti biasa Cuma bedanya dihari biasa harganya biasa saja akan tetapi menjelang lebaran harganya naik sedikitlah mbak”
5	Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai dengan syariat Islam?	“Kalau saya kurang begitu paham soal itu bak, tek menurutku sih aal tidak bohong sudah sesuai dengan syariat Islam, gitu sih”

Berikutnya wawancara dilakukan peneliti dengan ibu Erma, penjual pakaian di pasar Kelet adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pakaian ditoko ini?	“kalau saya tergantung darisananya mbak, kalau saya beinya mahal ya saya jual mahal tapi kalau belinya murah ya saya jual murah, begitu mbak”
2	Apakah permintaan masyarakat terhadap pakai yang anda jual untuk persiapan lebaran mempengaruhi harga?	“kalau itu tergantung mbak, ketika permintaan banyak otomatis akan naik tetapi kalau permintaan biasa saja ya harganya biasa walaupun naik juga ndak banyak”
3	Bagaimana strategi anda jika produk yang anda jual kurang laku atau kurang diminati	“kalau saya pribadi si ya say jual nanti setelah lebaran juga gakpapa mbak, toh biasanya juga laku. Soalnya

No	Pertanyaan	Jawaban
	pembeli menjelang lebaran?	saya menjual pakaian-pakaian yang biasa saja tidak harus yang sedang naik daun gitu tidak”
4	Apakah anda mendapatkan kendala dalam menentukan harga pakaian yang anda jual menjelang lebaran? Bisa diceritakan?	“Wah kalau soal itu saya kurang paham mbak ya, maklum saya bukan dari pondok pesantren, namun pada intinya saya tidak membohongi daripada pembeli mbak, barang bagus saya bilang bagus apabila barang ndak bagus ya saya bilang ndak bagus, begitu mbak” “kalau menurut saya sih sudah ya mbak, intine saya ndak bohong dengan kondisi pakaian yang saya jual dan saya juga tidak mengambil keuntungan yang banyak dari penjualan saya” “Kalau saya kurang begitu paham soal itu bak, tek menurutku sih aal tidak bohong sudah sesuai dengan syariat Islam, gitu sih” “karena saya jual pakaiannya yang biasa-biasa saja ya tidak ada mbak, menurutku menjelang lebarang atau menjelang hariraya sama tidak biasa saja dan tidak begitu mempengaruhi terhadap pakaian yang saya jual”

No	Pertanyaan	Jawaban
5	Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai dengan syariat Islam?	“wah gak ngerti soal itu saya mbak, tetapi sya unya prinsip bahwa ketika saya jual pakaian dan tidak bohong ya sudah sesuai dengat syariat Islam”

Wawancara terakhir dilakukan dengan ibu Wati, penjual pakaian di pasar Kelet, adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pakaian ditoko ini?	“Saya kalau menentukan harga ya tergantung saya belinya berapa mbak, kalau mahal ya saya jual mahal kalau murah ya saya jual murah. Intinya saya ndak ribetlah mbak, yang mudah-mudah saja”
2	Apakah permintaan masyarakat terhadap pakai yang anda jual untuk persiapan lebaran mempengaruhi harga?	“Permintaan menjelang lebaran itu sangat banyak mbak dan rata-rata ditoko ini ya berkompetisi pinter-pinter ngerayu pembeli dan berani memberi harga yang beda dengan yang lain mbak. Makanya setiap pembeli yang masuk ke toko saya biasanya menyamakan harga dengan di toko lain, katnya di toko sana sekian dan di toko sana sekian. Hal tersebut sudah biasa, tetapi saya selalu jelaskan bahwa barang yang sama tidak selalu memiliki kualitas yang sama dan saya tunjukkan bak kalau di toko saya kualitas

No	Pertanyaan	Jawaban
		barangnya terjaminlah gak bakal mengecewakan intinya”
3	Bagaimana strategi anda jika produk yang anda jual kurang laku atau kurang diminati pembeli menjelang lebaran?	“Alhamdulillah sampai hari ini, 2 kali lebaran saya jualan disini. Semua pakaian yang saya jual selalu habis mbak mbak. Wajarlah kalau satu lusin masih nyisa 1 atau 2 potong saja, jadi ya saya ndak tau soale saya tidak pernah merasakan hal seperti itu. Saya baru jualan disini sekitar 2 setengah tahun mbak”
4	Apakah anda mendapatkan kendala dalam menentukan harga pakaian yang anda jual menjelang lebaran? Bisa diceritakan?	“kalau saya ya tidak terlalu mbak soalnya barang yang saya jual memiliki kualitas yang bagus dan memiliki merk, bisa di cek dengan yang ada di mall-mall di Jepara dan bahkan harganya lebih murah daripada disana dan saya tidak melayani pwnawaran karena harga yang kami tetapkan sudah harga pas”
5	Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai dengan syariat Islam?	“kalau menurut saya sih sudah ya mbak, intine saya ndak bohong dengan kondisi pakaian yang saya jual dan saya juga tidak mengambil keuntungan yang banyak dari penjualan saya”

Wawancara selanjutnya dilakukan peneliti dengan 3 pembeli pakaian di pasar Kelet, peretama yaitu Ibu Tami adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga pakaian ditoko ini?	“kalau itu ya tergantung kulaanya mbak, kalau naik ya saya naikkan kalau tidak ya tidak”
2	Apakah permintaan masyarakat terhadap pakai yang anda jual untuk persiapan lebaran mempengaruhi harga?	“kalau itu jelas mbak soale permintaan menjelang lebaran itu meningkat drastic daripada hari biasa, seperti tahun ini saja alhamdulillah penjualan pakaian di toko saya meningkat drastic menjelang lebaran permintaan baik dari pembeli yang datang maupun pembeli yang lewat online”
3	Bagaimana strategi anda jika produk yang anda jual kurang laku atau kurang diminati pembeli menjelang lebaran?	“kalau saya sih b iasanya tak promosikan mbak sebelum hari H, jadi saya tentukan lebarang kurang 1 hari pakaian yang lagi ngetren harus terjual abis minimal separonya, gitu mbak”
4	Apakah anda mendapatkan kendala dalam menentukan harga pakaian yang anda jual menjelang lebaran? Bisa diceritakan?	“kalau say pribadi sih tidak ada mbak, seperti yang saya ceritakan tadi kalau darisanannya naik ya saya naikkan kalau tidak ya tidak”
5	Apakah harga yang anda tetapkan sudah sesuai dengan syariat Islam?	“gak ngerti saya mbak, intinya saya gak bohong saja itu sudah sesuai syariat islam, itu menurut saya mbak.”

Kemudian Ibu Sumi yang merupakan pembeli pakaian di pasar Kelet sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana anda mendapatkan harga pakaian yang anda inginkan?	“Kalau saya ya nawar mbak, ini kan pasar tradisional ya, selalu ketika saya membeli pakaian disini baik untuk saya, dan anak-anak saya, saya selalu menawar mbak. Namanya juga pasar tradisional pastinya harganya bisa di nego. Menurut saya toko ini memiliki harga yang mede (lebih murah) dari toko yang lain. Selain itu saya juga langganan belanja pakaian di toko ini. Selain pemilik toko yaitu bu. Joko ramah dan ketika saya tawar beliau orangnya enak. Saya juga sering di korting (pengurangan harga) ketika saya membeli banyak pakaian disini.”
2	Bagaimana proses atau cara anda menawar pakaian yang ditetapkan oleh pemilik toko?	“Ya saya menawarnya separo harga mbak, contoh haga yang diminta bu.Joko 50ribu saya tawar 25 ribu.hhh tentu bu.Joko tidak boleh tapi terkadang beliau bilang minta tambah dikit paling ya 5 ribu atau 10 ribu annati juga dikasih. Harga yang ditetapkan tidak terlalu tinggi kalai di toko ini mbak. Makanya kalau saya belanja untuk saya dan anak-anak saya sering disini. Kalau suami saya suka beli pakai

No	Pertanyaan	Jawaban
		sendiri gak disini wong orangnya merantau terus mbak.”
3	Apakah penjual pakaian (bu.Joko) menjelaskan keadaan pakaian yang dijual dan berapa untung yang diambil dari penjualan pakaian tersebut?	“Kalau jumlah minimalnya tidak pernah mbak, tapi beliau (bu.Joko) sering bilang kalau beliau mengambil untung tidak banyak kok mbak. Contoh sebelum lebaran kemarin saya dan anak saya juga beli pakai disini dan saya abais 450 ribu kata bu. Joko beliau mengambil untung juga tidak banyak. Sebenarnya harga semua pakaian yang saya beli itu jumlahnya sekitar 730 kalau gak salah mbak tapi saya tawar hingga 450 ribu dan dikasih sama bu.Joko mbak. Kalau ditempat lain saya gak yaqin tidak boleh dengan harga segitu mbak.”
4	Apakah anda pernah mendapatkan pakaian yang kurang sempurna atau cacat? Bagaimana hal esebut bisa terjadi, apakah penjual tidak menjelaskan kepada anda?	“Saya pernah mendapatkannya mbak, karena waktu itu harganya memang murah dan bu. Joko juga bilanng bahwa pakai yang dijual itu memang murah karena ada cacatnya. Maka beliau jual dengan harga murah, tappi cacatnya nak parah kok mbak Cuma warnanya ada yang luntur (kusam) dan beliaunya juga cerita ke saya. Insyallah beliau, sepengetahuan ku selallu jujur mbak kalau menjual pakaian. Beliau pernah bilang ke saya kalau

No	Pertanyaan	Jawaban
		beliau bohong takut kedeanya tidak dipercaya sama pembeli atau pelanggan.”

Sampel yang terakhir yaitu Ibu sriyani yang merupakan pembeli Pakaian di Pasar Kelet adalah sebagai berikut:

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana anda mendapatkan harga pakaian yang anda inginkan?	“Saya biasanya basa-basi dulu mbak, kalau saya melihat pakaian yang saya inginkan di toko ini, biasaya sih saya bilang. “Klambi kui oleh murah te bu?” baju itu boleh harga murah bu? Biasanya bu.Joko bilang yang mana mbak, trus aku bilang yang itu lo bu. Kemudian bu. Joko bilang harga sekian gitu mbak, kemudian saya tawar separonya dan beliau bilan tambah dikit bawa. Ya akhirnya saya bayar mbak. Wong saya Tanya di toko yang disana gak boleh dengan harga segitu. Menurutku murah mbak dibandingkan dengan di toko-toko yang lain.”
2	Bagaimana proses atau cara anda menawar pakaian yang ditetapkan oleh pemilik toko?	“Ya seperti biasa mbak asal ditawar aja, tapi saya sudah beli di toko ini 3x kalau gak salah mbak dan harganya cukup murah disbanding dengan harga di toko sebelah, saya asal aja tak tawar separo harga trus beliau selalu bilang tambah dikit trus ya saya tambahi. Soale dulu banget

No	Pertanyaan	Jawaban
		saya pernah nawar disini separo harga mbak, gak dikasih saya pura-pura pergi. Ternyata memnag gak boleh dan saya cari pakaian yang sama ditoko yang lain, ternyata harganya lebih mahal. Ya dengan penuh rasa malu saya balik lagi kesini dan jadi ambil pakaian tersebut. Akhirnya dari situ saya paham kalau bener kata orang-orang di toko ini harganya lebih murah disbanding toko yang lain.”
3	Apakah penjual pakaian (bu.Joko) menjelaskan keadaan pakaian yang dijual dan berapa untung yang diambil dari penjualan pakaian tersebut?	“Ya saya pernah dikasih tau mbak, ketika saya mau beli mekenah yang saya mau harganya cukup mahal kemudian bu. Joko bilang ini saya dengan yang itu Cuma ini ada ccatnya yaitu bagian bawah jahitannya robek dan perlu dijahit ulang serta untuk yang atas sobek dikit dan perlu dijahit juga. Beliau bilang pada saya begitu tapii ya saya ndak mau mbak. Mosok ya beli kok rusak, ndak gitu a mbak. Kalau untung beliau sering bilang, “saya ambil untung lo sedikit, tapi tidak pernah bilang berapa jumlahnya aau berapa nimalnya keuntungan yang diambil bu. Joko dari penjualan pakaian per bijinya.”

No	Pertanyaan	Jawaban
4	Apakah anda pernah mendapatkan pakaian yang kurang sempurna atau cacat? Bagaimana hal tersebut bisa terjadi, apakah penjual tidak menjelaskan kepada anda?	“Gak pernah mbak, ya seperti yang saya katakana tadi bu. Joko insyallah orang jujur kok. Ketika barang atau pakaian yang dijual itu cacat atau rusak beliau bilang apa adanya. Kalau saya beli ya yang tidak cacat mbak yang bagus aja, wong saya mengeluarkan uang beli barang kok rusak nanti masih memperbaiki dan repot juga selain itu juga biayanya juga nambah kan mbak”

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis mekanisme penetapan harga pakaian di Pasar Tradisional Kelet, Kecamatan Keling, Kabupaten Jepara dalam sudut pandang penjual.

Harga memiliki peran penting dalam pemasaran baik itu bagi penjual maupun bagi pembeli. Penetapan harga yang dilakukan penjual memiliki peran yang begitu vital terhadap pakaian yang dijual karena ketika harga yang ditetapkan oleh penjual terlalu tinggi akan mempengaruhi pada penjualan produk tersebut. Dalam hal ini yang dimaksudkan adalah penjualan pakaian. Seperti yang dikemukakan oleh Ibu Joko yang mengatakan bahwa:

“Penjualan harga pakaian di toko kami semua yang mengatur saya mbak. Harga yang kami tetapkan tentu sudah kamu pertimbangkan baik-baik. Jika terlalu tinggi juga kami akan kesulitan menjualnya dan apabila harga terlalu rendah kami juga ndak dapat untung karena setiap pakaian yang kami ambil memiliki harga yang berbeda-beda walaupun jenisnya sama namun kualitas juga mempengaruhi harga. Jadi kami menetapkan harga sesuai dengan harga dari sananya dan kami ambil untung sekian.

Karena namanya di pasar tradisional pastinya ada proses tawar menawar”⁷

Penjual lain jual memberikan penjelasan yang sama seperti yang disampaikan oleh Ibu Titik, Ibu Wati, Ibu Farida dan Ibu Erma yang mengatakan hampir serupa bahwa:

“Saya kalau menentukan harga ya tergantung saya belinya berapa mbak, kalau mahal ya saya jual mahal kalau murah ya saya jual murah. Intinya saya ndak ribetlah mbak, yang mudah-mudah saja”⁸

Menurut Ibu Titik bahwa beliau akan menaikkan harga tergantung dari sananya ketika pakaian yang didapatkan naik. Maka, beliau akan menaikkan pulan. Hal tersebut sejalan dengan pernyataan dari ibu Wati yang mengatakan bahwa:

“Dalam saya menetapkan harga ya menyesuaikan dengan toko lain saja mbak lebih mudah. Soalnya saya juga menyadari kalau toko saya ini juga kecil tidak seperti toko-toko lain yang lebih besar. Kalau hari biasa ya cenderung harganya standart tetapi jika mendekati lebaran seperti tahun ini ya cukup lumayan harganya karena toko yang lain juga naik, disamping itu kami belinya juga sudah naik harganya”⁹

Berdasarkan potongan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa Ibu Wati dalam menetapkan harga menyesuaikan dari pembelian pertamanya. Hal tersebut juga diperjelas dari pernyataan Ibu Farida dimana beliau mengatakan bahwa:

“Kalau saya tinggal jual saja mbak soalnya, label yang ngasih buka saya tapi ibu saya. Dan untuk

⁷ Ibu Joko Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

⁸ Ibu Titik Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

⁹ Ibu Wati Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

menentukan harga saya tidak dilibatkan dan posisi saya disini hanya sekedar membantu orang tua, soalnya saya masih kuliah dan kebetulan hari ini saya ndak ada jam kuliah ya saya bantu-bantu disini saja, soale keseharian saya masih kuliah mbak. Saya kurang paham soal itu mbak.”¹⁰

Berdasarkan potongan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa Ibu Farida dalam menentukan harga kurang begitu faham karena beliau hanya sekedar membantu dalam menjual pakaian di toko tersebut. Sedagkan pendapat dari ibu Erma yaitu:

“Kalau saya tergantung darisananya mbak, kalau saya belinya mahal ya saya jual mahal tapi kalau belinya murah ya saya jual murah, begitu mbak. Soalnya setiap barang memiliki harga yang berbeda-beda dan waktu tertentu juga menentukan harga suatu barang”¹¹

Hal tersebut diperkuat dari pendapat salah satu pembeli yaitu Ibu. Sumi yang mengatakan bahwa dalam mendapatkan pakaian yang diinginkan, Ibu. Sumi menawarkan hingga mendapatkan harga yang sesuai. Seperti yang beliau kemukakan:

“Kalau saya ya nawar mbak, ini kan pasar tradisional ya, selalu ketika saya membeli pakaian disini baik untuk saya, dan anak-anak saya, saya selalu menawar mbak. Namanya juga pasar tradisional pastinya harganya bisa di nego. Menurut saya toko ini memiliki harga yang mede (lebih murah) dari toko yang lain. Selain itu saya juga langganan belanja pakaian di toko ini. Selain pemilik toko yaitu bu. Joko ramah dan ketika saya tawar beliau orangnya enak. Saya juga sering di

¹⁰ Ibu Farida Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

¹¹ Ibu Erma Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

korting (pengurangan harga) ketika saya membeli banyak pakaian disini”

Dari hasil wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa dalam menentukan harga, Ibu Joko mempertimbangkan dengan sangat baik karena apabila barang yang dijual sama namun dengan kualitas yang berbeda akan sangat mempengaruhi harga. Disamping itu pasar tradisional sangatlah berbeda dengan pasar modern dimana letak perbedaanya yang pada penawaran. Di pasar tradisional masih menggunakan sistem tawar menawar sedangkan pasar modern tidak mengenal tawar menawar. Jadi dalam mengantisipasi hal tersebut Ibu. Joko sangat mempertimbangkanya dengan sangat baik demi menjaga kestabilan penjualan pakaian di tokonya.

Selain itu, dalam proses mendapatkan harga yang ditetapkan, para pembeli menanyakan harganya terlebih dahulu dan kemudian terdapat tawar menawar harga hingga mendapatkan mufakat yang telah disepakati ooleh kedua belah pihak. Adapun tawar menawar yang dilakukan kedua belah pihak dilakuka hingga beberapa kali. Hal tersebut juga diperkuat oleh pernyataan Ibu. Sriyani yang mengatakan bahwa:

“Saya biasanya basa-basi dulu mbak, kalau saya melihat pakaian yang saya inginkan di toko ini, biasanya sih saya bilang. “Klambi kui oleh murah te bu?” baju itu boleh harga murah bu? Biasanya bu.Joko bilang yang mana mbak, trus aku bilang yang itu lo bu. Kemudian bu. Joko bilang harga sekian gitu mbak, kemudian saya tawar separonya dan beliau bilan tambah dikit bawa. Ya akhirnya saya bayar mbak. Wong saya tanya di toko yang disana gak boleh dengan harga segitu. Menurutku murah mbak dibandingkan dengan di toko-toko yang lain.”¹²

¹² Ibu Sriyani, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

Dari penggalan wawancara dengan salah satu embeli yaitu Ibu. Sriyani dapat dianalisis bahwa dalam mengatur harga penjual juga melihat kondisi yang ada. Maksudnya adalah ketika barang yang di beli dari salesnya ada dari produksinya sudah mahal maka penjual harus menyesuaikan dari produksi. Mengingat waktu lebaran adalah hal yang sangat tepat untuk menaikkan harga. Maka dari produksi juga menaikkan harga tersebut. Itu sangat berdampak pada penjual dimana penjual juga akan menaikkan harga yang barang yang akan dijualnya. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Joko bahwa:

“Iya mbak, karena permintaan yang sangat banyak lebaran dan itu sangat mempengaruhi harga, terlebih pada pakai yang sedang ngetren saat ini mbak. Mulai dari pakaian anak dan juga dewasa. Itu ya karena persediaan barangnya juga sedikit mungkin ya mbak dari sananya, jadi ya harganya juga naik darisananya mbak. Mau gak mau kita sebagai penjual juga menentukan harga yang sesuai”¹³

Dari potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa menjelang lebaran harga pakaian cenderung melambung harganya. Hal tersebut bukan berarti penjual yang ingin mengambil untung terlalu banyak melainkan dari produksinya sudah mengalami kenaikan harga, jadi penjual hanya menyesuaikan harga yang sudah ditetapkan dari produksi. Terlebih pada jenis pakaian yang sedang ngetren akan cenderung naik harganya. Selain itu Ibu Joko menambahkan bahwa kenaikan harga disebabkan oleh ketersediaan barang yang sedikit dan permintaan yang banyak akan mempengaruhi harga. Hak tersebut bukan persediaan di toko melainkan persediaan dari produksinya.

Selain itu dalam menjelang lebaran setia toko selalu menyediakan barang yang akan dijualnya terlebih pada pakaian yang sedang naik daun. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga kestabilan toko ketika ada

¹³ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

pembeli yang bertanya atau menginginkan barang yang sama. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Joko yang mengatakan bahwa:

“Hampir semua toko pakaian disini mengalami hal yang sama mbak. Pakaian tertentu sangat kurang cocok bagi masyarakat padahal kita nyetok minimal ada 1 lusin dan harganya cukup tinggi serta masyarakat kurang minat. Jadi mau gak mau kita turunkan harganya soale barang tersebut tidak bisa diretur lagi. Wajar mbak pakaian menjelang lebaran itu tidak semuanya bisa diretur”¹⁴

Dari penggaan wawancara diatas dapat dianalisis bahwa toko akan menyediakan jenis pakaian yang sedang *up to date* dengan harapan produk tersebut akan laku dipasaran namun terkadang harapan tersebut berbanding sebaliknya. Pakaian yang di harapkan laku dipasaran ternyata justru tidak laku atau pembeli kurang minat untuk membelinya. Hal tersebut akan menjadi permasalahan tersendiri mengingat barang yang sudah dibeli dari produksinya tidak dapat diretur kembali ata tidak bisa ditukar kembali.

Selain itu masalah yang selanjutnya yang dialami Ibu Joko yaitu bagaimana beliau harus menghabiskan barang tersebut karena hasil dari penjualan pakaian tersebut akan di putar lagi unuk membeli pakaian yang lain. Oleh sebab itu dalam menentukan harga dan demi barang tersebut laku penjual dalam hal ini adalah Ibu Joko akan menurunkan harga dengan kata lain toko akan menjual sama dengan harga yang dibeli dari produksi bahkan bisa jadi pakaian tersebut akan dijual rugi demi memutar modal untuk membeli barang yang diminati pembeli.

Disamping itu terdapat juga faktor-faktor yang mempengaruhi harga yang ditetapkan oleh penjual. Penjual akan menetapkan harga sesuai dengan kondisi barang dan juga dalam proses pengiriman dimana jika terjadi keterlambatan pengiriman akan mempengaruhi harga yang

¹⁴ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

sudah ditetapkan oleh produksi karena biaya pengiriman tidak termasuk harga dari produksi. Seperti yang di katakana oleh Ibu Joko bahwa:

“Kalau faktornya ya banyak ya mbak, apalagi menjelang lebaran tentu permintaan dan penyediaan barang itu tidak sama jadi harga tetep mengalami kenaikan karena tahun ini berbeda dengan tahun-tahun dulu masih pandemi kalau sekarang kan sudah bebas pandemi ya mbak, tah piye. Kemudian terkadang keterlambatan pengiriman juga mempengaruhi harga dan juga sperti sekarang karena pertamax naik barangpun juga ikut naik”¹⁵

Dari potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa terdapat banyak faktor yang mempengaruhi harga yang ditetapkan oleh penjual diantaranya yaitu permintaan tidak sebanding dengan ketersediaan barang. Hal tersebut dapat diketahui bahwa di pasar tradisional untuk tahun ini mengalami kelonjakan pembeli yang signifikan dikarenakan tahun-tahun lalu masih mengalami pandemi diman para pembeli kurang begitu berani masuk ke pasar tradisional. Selain itu, keterlambatan pengiriman juga akan mempengaruhi harga pakaian.

Hal tersebut ditambah lagi kenaikan bahan bakar jenis pertamax yang mana sangat berpengaruh pada proses pengirian barang tidak terkecuali pakaian. Jadi dapat disimpulkan bahwa penjual akan menentukan harga pakaian yang dijual sesuai dengan harga yang diperoleh serta bebrapa faktor yang yang mempengaruhinya. Hal tersebut yang menjadi salah satu kendala bagi penjual dalam menentukan harga. Ibu Joko mengatakan dalam wawancara dengan peneliti dimana beliau berkata bahwa:

“Kalau menentukan harga ya tentu iya ya mbak, karena kami juga belinya sudah tinggi kalau kita naikkan terlalu tinggi maka kita juga jualnya susah kalau kita berikan harga yang minim ya kita juga

¹⁵ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

ndak dapet apa-apa mbak. Ya saya selalu melihat perkembangan pembelilah kalau seminggu permintaan dari pembeli banyak tetap kita naikkan harga yang sesuai. Selain itu para pembeli pasti menawarnya. Itu buka hanya satu dua orang pembeli namun semua pembeli yang masuk ke toko ini pasti menawar harga yang telah kami tetapkan dan rata-rata mereka menawar setengah harga yang saya tawarkan”¹⁶

Berdasarkan potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa dalam proses menentukan harga yang sesuai Ibu Joko juga mendapatkan kendala. Kendala tersebut diantaranya yaitu ketika barang yang dibeli sudah tinggi, maka untuk menentukan harga yang pas bagi pembeli juga harus paham serta mengerti seberapa kekuatan daripada konsumen tersebut. Ketika penjual mendapatkan barang atau pakai sudah tinggi maka hal tersbut akan menjadi Kendal ketika barang tersebut diberikan harga yang tinggi pula dan ketika barang tersebut dijual dengan harga murah, maka penjual juga tidak dapat untung karena semua pembeli yang masuk ke toko tersebut pasti menawar harga yang telah ditetapkan.

Hampir semua pembeli yang masuk menawar harga setengah dari harga yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu penjual pakaian memiliki cara tersendiri dalam merayu pembeli untuk membeli produknya atau pakaian yang dijual. Menurut paparan atau penjelasan dari salah sat penjual pakaian yaitu Ibu. Joko memiliki cara tersendiri dengan cara menawarkan harga pakaian tidak terlalu tinggi agar pembeli mau membeli pakaian di tokonya dimana ketika ditawar Ibu Joko akan dengan mudah mendapatkan mufakat dengan pembeli. Dalam hal ini meskipun ditawar oleh pembeli, penjual masih mendapatkan untung. Senada dengan yang dikemukakan oleh salah satu pembeli yaitu Ibu. Sumi. Beliau mengatakan bahwa:

¹⁶ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

“Ya saya menawarnya separo harga mbak, contoh harga yang diminta bu.Joko 50 ribu saya tawar 25 ribu.hhh tentu bu.Joko tidak boleh tapi terkadang beliau bilang minta tambah dikit paling ya 5 ribu atau 10 ribu annati juga dikasih. Harga yang ditetapkan tidak terlalu tinggi kalai di toko ini mbak. Makanya kalau saya belanja untuk saya dan anak-anak saya sering disini. Kalau suami saya suka beli pakai sendiri gak disini wong orangnya merantau terus mbak.”¹⁷

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa setiap pembeli yang masuk ke toko tersebut selalu melakukan penawaran hampir 50% atau separo dari harga yang ditetapkan oleh penjual. Namun penjual yaitu Ibu. Joko meminta sedikit tambah daripada harga yang telah ditawarkan. Sementara salah satu pembeli yaitu Ibu. Sriyani pernah tidak ambil barang yang sudah ditawarkan dan beliau mencari barang yang sama di toko yang lain. Namun beliau justru tidak mendapatkan harga yang lebih murah melainkan harganya justru lebih tinggi dari toko Ibu. Joko.

Selain itu sudah beberapa kali, Ibu Sriyani mencoba untuk membeli ke toko lain akan tetapi beliau tidak mendapatkan kepuasan dengan barang yang ditawarkan maupun harga yang telah ditetapkan oleh penjual itu sendiri. Maka dari itu, Ibu. Sriyani menjadi pelanggan setia di Toko Ibu Joko dimana selain barang yang didapatkan dari toko tersebut tergolong bagus harga yang ditawarkanpun juga tidak terlalu tinggi seperti toko-toko yang lain. Seperti pernyataan yang dikatakan oleh Ibu. Sriyani yang mengatakan bahwa:

“Ya seperti biasa mbak asal ditawar aja, tapi saya sudah beli di toko ini 3x kalau gak salah mbak dan harganya cukup murah disbanding dengan harga di toko sebelah, saya asal aja tak tawar separo harga trus beliau selalu bilang tambah dikit trus ya saya tambahi. Soale dulu banget saya pernah nawar

¹⁷ Ibu Sumi, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

disini separo harga mbak, gak dikasih saya pura-pura pergi. Ternyata memnag gak boleh dan saya cari pakaian yang sama ditoko yang lain, ternyata harganya lebih mahal. Ya dengan penuh rasa malu saya balik lagi kesini dan jadi ambil pakaian tersebut. Akhirnya dari situ saya paham kalau bener kata orang-orang di toko ini harganya lebih murah dibanding toko yang lain.”¹⁸

Maka dari itu, berdasarkan beberapa kondisi, maka dalam menentukan harga yang akan ditetapkan. Penjual akan melihat seminggu paska pembelian pakaian tersebut. Jika pakaian tersebut banyak diminati pembeli, maka penjual akan menaikkan harga demi mendapatkan untung yang lumayan. Selain itu seperti yang dipaparkan diatas bahwa pasara tradisional pasti ada proses tawar mwnawar. Jadi ketika dikasih harga yang minim, maka penjualan yang akan kesulitan untuk mendapatkan untung.

2. Analisis mekanisme penetapan harga dari sudut pandang penjual di Pasar Tradisional Kelet, Kecamatan Keling, Kabupaten Jepara dalam prespektif ekonomi syariah Islam.

Dalam menentukan harga, Agama sudah mengajarkan dalam beberapa teori atau hadis tentang jual beli serta dalam menentukan harga yang sesuai. Oleh sebab itu peneliti akan mencoba menganalisa dari potongan wawancara dengan penjual pakaian di Pasar Kelet yaitu Ibu Joko, apakah beliau menetapkan harga pakaian yang dijual sudah sesuai dengan syariat Islam atau belum. Seperti yang dikemukakan oleh Ibu Joko dalam sebuah wawancara dengan peneliti yang mengatakan bahwa:

“Maaf ya mbak, untuk hal itu kami kurang faham. Intinya kami memberikan harga dan menjual barang sudah sesuai dengan keinginan pembeli dan kami menjelaskan barang yang akan dibeli sesuai kondisinya dan juga kualitasnya, mereka puas dan

¹⁸ Ibu Sriyani, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

kami juga dapat untung. Dalam dalam pikiran saya ketika saya memberikan keuasan kepada pelanggan, maka suatu saat pembeli atau pelanggan akan kembali ke toko kami lagi dan begitupun sebaliknya jika kami tidak memeberikan elayanan yang bagus, maka otomtis pembeli akan kapok dan tidak akan kembali ke toko ini lagi”¹⁹

Selain itu, penjual lain yang peneliti wawancara yang menjual barang atau pakaian di Pasar Kelet juga memberikan pendapat atau komentarnya yang serupa seperti yang disampaikan Ibu Titik, Ibu Wati, Ibu Farida, Ibu Erma dan Ibu Tami yang mengatakan bahwa:

“Wah kalau soal itu saya kurang paham mbak ya, maklum saya bukan dari pondok pesantren, namun pada intinya saya tidak membohongi daripada pembeli mbak, barang bagus saya bilang bagus apabila barang ndak bagus ya saya bilang ndak bagus, begitu mbak”²⁰

Pernyataan dari titik diperkuat dengan ernyataan dari Ibu Wati yang mengattakan bahwa:

“Kalau menurut saya sih sudah ya mbak, intine saya ndak bohong dengan kondisi pakaian yang saya jual dan saya juga tidak mengambil keuntungan yang banyak dari penjualan saya. Untuk apa to mbak kita jualan kok ngapusi, berdosa. Intinya kepuasan embeli menjadi hal yang sangat wajib dalam artian pembeli yang membeli pakaian di toko saya harus puas baik dari harga maupun kualitas barang yang kami jual karena mereka adalah asset daripada toko saya”²¹

Sedangkan Ibu Farida menambahkan dalam wawancaranya yang mengataan bahwa:

¹⁹ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

²⁰ Ibu Titik Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

²¹ Ibu Wati Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

“Kalau saya kurang begitu paham soal itu mbak, tek menurutku sih asal tidak bohong sudah sesuai dengan syariat Islam, gitu sih. Untuk apa juga jualan kok bohong, kebohongan akan merimbas pada penjualan di toko saya mbak.”²²

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan dari Ibu Erma yang mengatakan dalam wawancaranya yaitu:

“Karena saya jual pakaiannya yang biasa-biasa saja ya tidak ada mbak, menurutku menjelang lebaran atau menjelang hariraya sama tidak biasa saja dan tidak begitu mempengaruhi terhadap pakaian yang saya jual dan menurut saya jenis jual beli yang saya lakukan sudah termasuk dalam syariat Islam mbak, mungkin ya. Karena saya menjelaskan kondisi pakaian sesuai dengan sebenar-benarnya dan saya juga tidak berbohong kok”²³

Kemudian Ibu Tami yang merupakan pembeli pakaian di Pasar kelet juga mengatakan dalam wawancaranya bahwa:

“Wah kalau soal itu saya gak begitu ngerti mbak, intinya saya gak bohong saja pada pembeli dan itu sudah sesuai syariat islam, itu menurut saya mbak.”²⁴

Berdasarkan potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa dalam menentukan harga pakai yang dijual. Para penjual kurang memahami seperti apa yang disyariatkan dalam syariat Islam dan mereka mengatakan jika dalam menjual barang, beliau menjelaskan pakaian barang yang akan dijual dan kualitas pada pakaian tersebut. Mereka juga menambahkan bahwa ketika mereka dalam menjual pakaian menjelaskan kondisi pakaian secara jujur sudah mereka anggap bahwa hal tersebut sudah sesuai dengat syariat Islam. Dan mereka juga menambahkan

²² Ibu Farida Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

²³ Ibu Erma Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

²⁴ Ibu Tami Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

bahwa apabila pembeli puas dengan pakaian tersebut dan beliau mendapatkan untung maka akad dianggap selesai dan sah.

Apabila melihat hal tersebut, maka dapat dikatakan bahwa tindakan dari Ibu Joko sudah mencerminkan aripada syariat Islam. Seperti teori yang dikemukakan oleh Ibnu Taimiyah yang mengatakan jika “mengurangi timbangan dilarang karena barang dijual dengan harga yang sama untuk jumlah yang lebih sedikit”. Demikian juga dengan para penjual dimana mereka mengatakan kondisi barang yang dijual dengan sesungguhnya. Hal tersebut diperkuat oleh pendapat salah satu penjual yaitu Ibu Joko dimana beliau selalu menjelaskan kondisi pakaian yang dijual dengan apa adanya. Seperti yang telah dikatakan beliau bahwa:

“Saya selalu menjelaskan kepada pembeli tentang barang yang akan dibelinya mbak, karena saya juga tahu bahwa bohong itu kan dosa ya mbak. Tapi terkadang ada sebagian pembeli tetap saja kurang percaya dan masih melihat pakai tersebut ampai kedalam-dalam ya tentu saja saya persilahkan”²⁵

Selain itu, salah satu pembeli yang membeli pakaian di Pasar Kelet, yaitu Ibu. Sumi juga menambahkan tentang keterangan yang sama dengan Ibu. Joko yaitu:

“Saya pernah mendapatkannya mbak, karena waktu itu harganya memang murah dan bu. Joko juga bilang bahwa pakai yang dijual itu memang murah karena ada cacatnya. Maka beliau jual dengan harga murah, tapi cacatnya nak parah kok mbak Cuma warnanya ada yang luntur (kusam) dan beliau juga cerita ke saya. Insyallah beliau, sepengetahuan ku selalu jujur mbak kalau menjual pakaian. Beliau pernah bilang ke saya kalau beliau

²⁵ Ibu Joko, Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

bohong takut kedepanya tidak dipercaya sama pembeli/pelanggan.”²⁶

Begitupun keterangan yang diberikan oleh Ibu. Sriyani dimana Ibu. Joko sebagai penjual pakaian selalu memberikan informasi atau menjelaskan pada kondisi barang atau pakaian yang dijualnya apabila barang atau pakaian mengalami cacat atau kerusakan pada bagian tertentu dan beliau tidak pernah menutup-nutupi apabila kondisi barang atau pakaian memang mengalami kerusakan. Beliau mengatakan:

“Gak pernah mbak, ya seperti yang saya katakana tadi bu. Joko insyallah orang jujur kok. Ketika barang atau pakaian yang dijual itu cacat atau rusak beliau bilang apa adanya. Kalau saya beli ya yang tidak cacat mbak yang bagus aja, wong saya mengeluarkan uang beli barang kok rusak nanti masih memperbaiki dan repot juga selain itu juga biayanya juga nambah kan mbak”²⁷

Berdasarkan potongan wawancara diatas dapat dianalisis bahwa Ibu Joko selaku penjual pakai menjelaskan keadaan barang atau pakaian kepada pembeli apabila ada kekurangan dalam pakaian tersebut. Beliau juga mengatakan bahwa berbohong itu adalah perbuatan yang tidak baik atau perbuatan dosa. Oleh sebab itu, beliau menjelaskan dengan apa adanya. Namun disini lain ada juga pembeli yang kurang percaya dan memeriksa pakaian tersebut sampai dalam. Ibu Joko selaku penjual mempersilahkan pembeli untuk mengecek pakai tersebut dengan senang hati.

Senada dengan keterangan yang diberikan oleh para embeli dalam hal ini yaitu Ibu. Sumi dan Ibu. Sriyani yang kompak mengatakan jika dalam menjual pakaian, Ibu. Joko mengatakan keadaan barang sesuai atau apa adanya.

²⁶ Ibu Sumi, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

²⁷ Ibu Sriyani, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

Selain itu, jika barang atau pakaian yang dijual mengalami cacat, amak Ibu. Joko memberikan harga yang berbeda sesuai dengan kondisi barang yang ada. Namun kedua pembeli tidak pernah membeli barang yang cacat atau rusak selama ini.

Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menentuka harga pakaian Ibu Joko sudah sesuai dengan syariat Islam seperti yang salah satu teori yang dikemukakan oleh Ibnu Tamiyah yang mengatakan bahwa “menyembunyikan kecacatan suatu barang dilarang karena penjual mendapatkan harga yang baik unukt kualitas yang buruk”. Dari teori tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam harga pakaian, Ibu Joko tidak menyembunyikan kecacatan pakaian yang dijualnya tetapi beliau mengatakan dengan sesungguhnya, Ibu Joko juga menambahkan jika proses jual beli yang dilakukanya sudah adil. Seperti yang dikemukakanya bahwa:

“Kalau menurutku sudah mbak. Wong mereka beli tak kasih barang dan saya juga dikasih uang adilkam namanya, podo untungelah mbak istilahe. Jadi menurut saya itu sudah adil dan saya juga tidak menyembunyikan kurangan barang tersebut dan saya insyallah menjelaskan tentang kekurangan pakaian yang saya jual kepada pemebeli, meskipun nanti saya untung sedikit tidak apalah yang penting saya tidak membohongi pembeli dan saya juga menjaga nama baik toko saya agar pelanggan yang biasa membeli pakaian di toko saya tidak kapok mbak, begitu”²⁸

Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah satu pembeli yaitu Ibu. Sumi yang mengatakan bahwa Ibu. Joko dalam menjual pakaiannya benar-benar menjelaskan barag daganganya dengan apa adanya. Seperti yang beliau kemukakan dalam wawancara yang dilakukan dengan peneliti:

²⁸ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

“Kalau jumlah minimalnya tidak pernah mbak, tapi beliau (bu.Joko) sering bilang kalau beliau mengambil untung tidak banyak kok mbak. Contoh sebelum lebaran kemarin saya dan anak saya juga beli pakai disini dan saya abais 450 ribu kata bu. Joko beliau mengambil untung juga tidak banyak. Sebenarnya harga semua pakaian yang saya beli itu jumlahnya sekitar 730 kalau gak salah mbak tapi saya tawar hingga 450 ribu dan dikasih sama bu.Joko mbak. Kalau ditempat lain saya gak yaqin tidak boleh dengan harga segitu mbak.”²⁹

Hal tersebut diperkuat lagi dengan pernyataan oleh Ibu. Sriyani dalam sebuah wawancara yang dilakukan dengan peneliti dimana beliau mengatakan bahwa:

“Ya saya pernah dikasih tau mbak, ketika saya mau beli mekenah yang saya mau harganya cukup mahal kemudian bu. Joko bilang ini saya dengan yang itu Cuma ini ada cacatnya yaitu bagian bawah jahitannya robek dan perlu dijahit ulang serta untuk yang atas sobek dikit dan perlu dijahit juga. Beliau bilang pada saya begitu tapii ya saya ndak mau mbak. Mosok ya beli kok rusak, ndak gitu a mbak. Kalau untung beliau sering bilang, “saya ambil untung lo sedikit, tapi tidak pernah bilang berapa jumlahnya aau berapa nimalnya keuntungan yang diambil bu. Joko dari penjualan pakaian per bijinya.”³⁰

Berdasarkan potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa dalam proses jual beli yang dilakukan oleh Ibi Joko sudah adil dalam artian pembeli yang menginginkan barang atau pakaian yang diinginkan sudah dapat memilikinya dan Ibu Joko selaku penjual mendapatkan uang dari hasil penjualan pakaian tersebut. Hal tersebut

²⁹ Ibu Sumi, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

³⁰ Ibu Sriyani, Pembeli Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 08 Juli 2022

membuktikan bahwa kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan dalam proses tersebut dimana kedua belah pihak juga puas dengan keuntungan masing-masing.

Selain itu, menurut para pembeli yaitu Ibu. Sumi dan Ibu. Sriyani sama-sama berpendapat bahwa ketika Ibu. Joko menjelaskan dan menjual pakaiannya dengan sangat jujur. Ketika barang yang dijualnya mengalami cacat atau rusak, beliau mengatakan dengan sesungguhnya. Oleh sebab itu para pembeli merasa bahwa ketika mereka membeli pakai di Toko Asifa tidak pernah merasa kecewa karena mereka mendapatkan barang sesuai dengan harga yang telah ditetapkan. Selanjutnya, apabila barang yang akan dijual mengalami cacat atau rusak Ibu. Joko akan memotong harganya sesuai dengan kondisi barang yang akan dijual. Maka dari itu, pelanggan senang dengan kejujuran yang diungkapkan oleh Ibu. Joko selaku penjual.

Dalam hal lain, Ibu. Sumi mengatakan bahwa penjual dalam hal ini yaitu Ibu. Joko tidak menjelaskan keuntungan secara spesifik atau nominal yang didapatkan. Namun beliau mengatakan bahwa keuntungan yang di dapatkan hanya sedikit. Senada dengan yang dikemukakan oleh Ibu. Sriyani dimana beliau juga berpendapat yang sama yaitu Ibu. Joko tidak pernah menjelaskan keuntungan secara nominal namun hanya menjelaskan tidak banyak beliau mengambil untung namun hanya sedikit. Ibu. Joko juga mengatakan jika keuntungan yang diambil tidaklah terlalu banyak, seperti yang dikatakan beliau yaitu:

“Jadi begini mbak, setiap pakaian pakaian memiliki harga yang berbeda maka keuntungan yang saya ambil juga berbeda-beda ada yang sedikit ada juga yang lumayan lah mbak. Kalau kami ambil untuk biasanya saya bilang sama suami bahwa kita rata-rata ambil untung sekitar 10-20% saja mbak, gak banyak kok. Dan disitu pastinya ada proses tawar menawar, biasanya pembeli menawar separo harga mbak. Gini tak kasih contoh, ketika pakaian yang saya jual dengan harga 100 ribu maka kami tawarkan 200 ribu, disitu pasti pembeli menawar separo harga atau 100 ribu, setelah itu kami minta tambah sedikit maksimal ya

20 ribu. Lha itulah untungnya. Maka, Alhamdulillah sampai hari ini kami masih memiliki banyak pembeli. Seperti yang sampean lihat dari tadi banyak pembeli yang datang karena harga yang kami berikan tidak begitu tinggi.”³¹

Dalam mengambil keuntungan dari hasil jual beli yang dilakukan oleh Ibu. Joko, beliau hanya mengambil keuntungan sebesar 10-20% per biji. Selain itu, tidak semuanya sedikit ada juga yang banyak tetapi beliau menegaskan bahwa keuntungan yang diambil tidak terlalu banyak. Hal tersebut juga dikatakan keada pelanggan yang membeli pakaian di toko beliau. Dari hal tersebut dapat disimpulkan jika proses jual beli yang dilakukan oleh Ibu Joko dengan pembeli sudah sesuai anjuran agama seperti teori yang dikemukakan oleh Ibnu Taimiyah yang mengatakan bahwa “menukar kurma kering dengan kurma basah dilarang karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma yang kering ditukar”.³² Pada teori tersebut dikatakan proses jual beli harus dilakukan dengan adil dan hal tersebut sudah dilakukan oleh Ibu Joko dalam prosesnya. Selanjutnya dalam menjelaskan kenaikan harga Ibu Joko menjelaskan keada pembeli bahwa barang yang dibeli mengalami kenaikan. Dalam wawancaranya Ibu Joko mengatakan bahwa:

“Kalau saya ya jelaskan saja barang darisananya sudah naik mbak, jadi ya kami naikkan juga mosok darisana gak naik trus tak naikkan malah gak laku daganganku, trus tek darisana gak naik trus gak tak naikkan ndak saya yang rugi malah. saya jelaskan begitu mbak”³³

Dari potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa ketika barang yang dibeli mengalami kenaikan maka

³¹ Ibu Joko, Penjual Pakaian di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

³² Amir Salim, “Pemikiran Ibnu Taimiyah Dalam Harga, Pasar Dan Hak Milik”, (*Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*: 2021), . 123

³³ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

Ibu Joko selaku penjual menjelaskan kepada pembeli. Beliau juga menambahkan bahwa apabila pakaian tidak mengalami kenaikan maka beliau tidak menaikkan. Jika barang tidak naik dan dinaikkan sama dengan beliau melakukan blunder yang artinya beliau akan kesusahan dalam menjual pakaian tersebut. Begitu sebaliknya apabila pakaian mengalami kenaikan, maka Ibu Joko akan menaikkan harga tersebut dan tentu saja beliau akan menjelaskan kepada pembeli jika bula kemarin pembeli pakaian yang sama namun dengan bulan ini berbeda harga akan dijelaskan oleh penjual, dalam hal ini yaitu Ibu Joko.

Merujuk pada teori yang dikemukakan oleh Ibnu Taimiyah yang mengatakan bahwa “*Ikhtikar* dilarang karena mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi”.³⁴ Hal tersebut juga dilakukan Ibu Joko dimana beliau tidak menaikkan harga ketika pakaian yang dibeli dari produksi tidak mengalami kenaikan. Maka dapat disimpulkan bahwa proses jual beli yang dilakukan Ibu Joko sudah sesuai dengan syariat Islam. Selain itu dalam proses jual beli terkadang para pembeli jual bertanya mengenai harga barang atau pakaian yang dibeli dari produksi. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Joko bahwa:

“Kalau yang itu ya terkadang kami jelaskan tapi terkadang juga ndak kami jelaskan, karena sifatku kalau gak ditanya ya gak tak jawab kalau penjual lain gak tau aku mbak, dan hampir gak ada yang nanya mengenai berapa belinya saya, gak beranilah mbak.hhh”³⁵

Berdasarkan potongan wawancara tersebut dapat dianalisis bahwa Ibu Joko akan menjelaskan barang yang dibelinya dari produksi apabila ditanya. Namun apabila tidak ditanya oleh pembeli, maka Ibu Joko tidak akan menjelaskan atau memberitahu berapa harga yang dibeli dari produksi. Namun Ibu Joko juga menambahkan bahwa

³⁴ Amir Salim, “Pemikiran Ibnu Taimiyah Dalam Harga, Pasar Dan Hak Milik”, (*Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*: 2021), . 125

³⁵ Ibu Joko Penjual Pakai di Pasar Kelet, Wawancara Pribadi, Jepara, 04 Juni 2022

jikalau penjualan lain apakah melakukan hal yang sama seperti yang dilakukan oleh beliau atau tidak karena setiap penjualan memiliki trik dan rahasia masing-masing dimana hal tersebut menjadi rahasia toko tersebut.

Merujuk pada teori dari Ibnu Taimiyah yang berpendapat bahwa “*Talaqqi rukban* dilarang karena pedagang yang menyongsong di pinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dari kampung akan harga yang berlaku di kota. Mencegah masuknya pedagang desa ke kota ini akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif”.³⁶ Hal tersebut sudah dilakukan oleh Ibu Joko dalam proses jual beli yang dilakukan.

Dari 8 informan yang telah peneliti wawancara mengemukakan berbagai pendapatnya mengenai penetapan harga pakaian di Pasar Kelet. 5 penjual pakaian di Pasar Kelet mengatakan bahwa dalam menetapkan harga pakaian yang dijual tergantung daripada harga beli yang didapat. Oleh sebab itu para penjual dapat menentukan harga pakaian tergantung pembelian awal jika pembelian awal didapatkan dengan harga murah maka penjual juga akan menjual dengan harga murah begitupun sebaliknya. Hal tersebut senada dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muzaroah yang mengatakan bahwa penetapan harga dapat ditetapkan tergantung harga barang yang mendapatkannya, jika barang yang didapatkan tinggi, maka penjualan akan tinggi pula dan hal tersebut sebaliknya apabila barang didapat dengan harga murah maka penjualanpun dengan harga murah hal tersebut sudah sesuai dengan syariat Islam.³⁷ Penelitian yang dilakukan oleh amar juga menegaskan bahwa dalam proses penentuan harga ditentukan oleh pembelian yang dihasilkan dimana hal tersebut menjadi dasar dalam menentukan harga.³⁸

Selain itu, dari segi penjualan dihari biasa dan dihari lebaran juga sangat berbeda 4 informan mengatakan

³⁶ Amir Salim, “Pemikiran Ibnu Taimiyah Dalam Harga, Pasar Dan Hak Milik”, (*Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*: 2021), . 127

³⁷ Muzaroah, “Penetapan Harga Mempengaruhi Penjualan Suatu Barang”, (*Jurnal Ekonomi Islam*, 2018), Vol. 2, No, 1, . 90

³⁸ Amar, “Penentuan Harga Didapat Dari Hasil Yang Diperoleh”, (*Jurnal Inten*:2017), Vol. 1, No. 1, . 32

bahwa dihari biasa permintaan barang cenderung sepi dan menjelang lebaran permintaan begitu banyak. Kejadian yang seperti itu cenderung mempengaruhi harga pakaian yang telah ditetapkan oleh penjual dikarenakan terdapat kesenjangan dalam mendapatkan pakaian. Maka dari itu dapat dikatakan bahwa penjual pakaian di Pasar Kelet dalam menentukan harga pakaian yang dijual sudah sesuai dengan konsep ekomoni syariah. Itu dapat dibuktikan dengan pengambilan untung yang tidak terlalu banyak dari pembelian awal dan penjualan dan hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan mereka yang mengatakan bahwa para enjual kurang memahami tentang konsep jual beli dalam agama Islam. Hal tersebut diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Hendra dimana beliau menjelaskan bahwa semakin banyaknya permitaan suatu barang maka harga akan cenderung naik.³⁹ Ismail juga menambahkan bahwa permintaan yang tinggi terhadap suatu barang akan mempengaruhi harga yang akan ditetapkan. Harga dapat melabung ketika barang ang disediakan tidak seimbang dari pemintaan.⁴⁰ Wulan juga sependapat dengan mengatakan dalam syariat Islam menaikkan harga diperbolehkan apabila tidak terlampau jauh dalam mendapatkan keuntungan.⁴¹

³⁹ Hendra Pertamina, “Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam”, (*Jurnal Kordinat*: 2016), Vol. 15, No. 2

⁴⁰ Ismail Al-amin, “Menentukan Harga Barang yang Tidak seimbang”, (*Economic Jurnal*: 2016), Vol. 1, No. 1, . 32

⁴¹ Wulan Damaputri, “Proses Jual Beli Dalam Meraih Keuntungan Sesuai Syariat Islam”, (*Jurnal Islam*: 2018), Vol. 2, No. 1, . 211