

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Desa Troso

Jepara merupakan salah satu kota yang berada di Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten jepara terdapat berbagai usaha kecil yang berupa kerajinan. Misalnya kerajinan tenun, meubel, keramik, konveksi, rotan monel dan sebagainya.

Salah satu usaha kerajinan di Jepara yang banyak dikenal orang selain meubel adalah tenun yang berasal dari Desa Troso. Industri kain tenun Troso menjadi mayoritas penghasilan masyarakat Desa Troso. Untuk mengetahui lebih lanjut tentang Desa Troso dan Industri tenun Troso, penulis akan memberikan gambaran sedikit mengenai Desa Troso.

Sedangkan, Demografi dan monografi Desa Troso sendiri sebagai berikut :

a. Letak Desa Troso

Desa Troso berada di kawasan Kecamatan Pecangaan Kabupaten Jepara, yang terletak pada ketinggian tanah sekitar 50 m diatas permukaan laut, selain itu suhu Desa Troso cukup panas berkisar pada 31 derajat celcius.

b. Batas Wilayah Desa Troso

- 1) Sebelah utara berbatasan dengan Desa Ngabul
- 2) Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Karang Randu dan Kaliombo
- 3) Sebelah barat berbatasan dengan Desa Ngeling
- 4) Sebelah timur berbatasan dengan Desa Pecangaan Kulon dan rengging¹

c. Luas Wilayah

Desa Troso merupakan salah satu desa yang memiliki lahan yang cukup luas di kawasan Kecamatan Pecangaan Kabupaten Jepara, luas wilayahnya yaiu 711,49 Ha dan 198 Ha lahan pertanian. Wilayah seluas itu terbagi menjadi 10 RW dan 83 RT

d. Susunan Organisasi

Berikut daftar nama yang menduduki posisi yang ada di susunan organisasi Desa Troso:

- 1) Petinggi Desa Troso: Abdul Basyir
- 2) Carik : Abdul Jamal

¹H. Sunarto, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 1 transkrip.

- 3) Kaur keuangan : M. Kholiq
- 4) Kaur Umum/ TU : Mohtadi
- 5) Unsur Pelaksanaan
 - a. Kebayan : Sukri
 - b. Ladu : H. Towi
 - c. Modin : A. Amin
 - d. Pembantu Modin : M. Subhan dan M. Seno
 - e. Petengan : Abdul Rosyid
- 6) Unsur Wilayah
 - a. Kamituwo I : Arnaning
 - b. Pembantu Kamituwo I : Sumawah
 - c. Kamituwo II : Ahmad Ali
 - d. Pembantu Kamituwo II : Sutar
 - e. Kamituwo III : Muslan
 - f. Pembantu Kamituwo III : Mifrohah dan Sutarno
 - g. Kamituwo IV : H. Ersyad
 - h. Pembantu Kamituwo IV : Hamdan

2. Gambaran Umum UKM Tenun Ikat Troso

a. Sejarah Perkembangan Kain Tenun Ikat Troso

Desa Troso terletak 15 km sebelah tenggara dari pusat kota Jepara. Dari sinilah proses perkembangan sentra industri tekstil dimulai, berkembang dan mengalami pasang surut dari tahun ke tahun. Menurut legenda, sejarah kain tenun Troso bermula dari masuknya Islam di Jawa Tengah dan sekitarnya, yaitu berdirinya kerajaan Islam Mataram. Mbah Senu dan Nyi Senu pertama kali menggunakan kain ini saat bertemu dengan Ulama besar Mbah Datuk Gunardi Singorojo saat berdakwah di desa Troso. Pada awalnya, tekstil ini dibuat khusus untuk melengkapi pakaian raja. Sejak saat itu, keterampilan membuat kain tenun Troso dimiliki oleh warga Desa Troso dan diwariskan secara turun-temurun.

Sekitar tahun 1935, sebelum Indonesia merdeka, pengrajin tenun Troso memproduksi kain gedong. Kemudian, seiring berkembangnya keterampilan mereka, mereka mulai membuat tekstil pankal, yaitu sekitar tahun 1943.

Tahun 1960-an melihat perkembangan yang signifikan di daerah ini dalam industri tekstil, ketika pengrajin tenun mulai banyak menggunakan alat ATBM sebagai pengganti alat tenun tradisional. Produksi kain lurik, mori dan sarung berkembang pesat baik kuantitas maupun kualitasnya. Saat itu, kain tenun Troso berwarna keemasan dan berbunga-bunga. Namun, pada

akhir tahun 1970-an, industri rajut Troso mulai mengalami keterpurukan ekonomi. Banyak perusahaan rajut yang tutup. Kejadian ini disebabkan oleh berdirinya sebuah perusahaan tekstil besar di Indonesia yang menggunakan kain mesin (ATM). Pengrajin tradisional kalah bersaing dalam harga, sehingga industri kain tradisional tidak berkembang bahkan banyak yang bangkrut.

Di awal tahun 80-an, industri Tenun Trosomengalami kebangkitan. Unit bisnis pedesaan tumbuh kembali. Mengepang tradisional Troso akan datang ke pasar. Namun, itu tidak berlangsung lama. Masa sulit antara tahun 1985 dan 1988 mulai kembali menghampiri industri rajut. Situasi pasar tenang dan banyak perusahaan rajut kembali bangkrut. Hingga akhirnya Gubernur Jawa Tengah yang saat itu menjabat turun tangan untuk mengatasi masalah tersebut. Dengan Surat Keputusan Gubernur No: 025/219/1988, yang isinya mewajibkan seluruh pegawai dan pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Tengah untuk memakai tenun ikat setiap hari Jumat. Upaya ini terbukti berhasil meningkatkan konsumsi masyarakat dan produksi kain di Jawa Tengah, khususnya di Troso sebagai sentra produksi tekstil Jawa Tengah. Pengusaha rajut kembali bersemangat untuk mengembangkan usahanya.

Setelah titik balik tersebut, industri tenun Troso terus berkembang. Salah satu masa puncak produksinya adalah pada tahun 2009. Saat itu, musim pemilu Indonesia, salah satu calon presiden dari Partai Demokrat, Susilo Bambang Yudhoyono (SBY), juga mempopulerkan kain tenun Troso dengan memakainya. dan menggunakannya selama masa promosi. Tak lama kemudian Kain Tenun Troso membunyikan bel di seantero nusantara. Produksi Tenun Troso berkembang sangat pesat saat itu. Selain itu, untuk menghormatinya, motif kain tenun Troso yang dipakainya disebut motif SBY.

Tidak berhenti sampai di situ, kepopuleran Tenun Troso bahkan sudah sampai ke telinga masyarakat internasional. Salah satu presiden kekuatan besar Amerika Serikat, yakni Barack Obama, dikenal sebagai salah satu pengagum kain ini. Ia bahkan memakainya saat upacara resmi kenegaraan. Membuka mata dunia akan keindahan kain Tenun Troso. Motif tekstil yang digunakan Barack Obama kemudian disebut motif Obama. Untuk memenuhi permintaan pasar yang sangat tinggi, banyak pengusaha tenun yang memodifikasi alat tenunnya dengan alat-alat listrik untuk meningkatkan produksi dan kualitas.

Usaha ini terus berkembang pesat dari waktu ke waktu dan selain itu usaha ini membuka lapangan kerja bagi masyarakat Desa Troso dan sekitarnya. Hingga Desa Troso disebut sebagai pusat industri tekstil Troso. Pemerintah Desa Troso berharap usaha Tenun Troso dapat terus berkembang untuk menekan angka pengangguran dan meningkatkan perekonomian Desa Troso.

b. Aktivitas Produksi

Kinerja sistem produksi semua perusahaan di Desa Troso rata-rata sama. Kegiatan ini terutama dilakukan di dalam dan di luar perusahaan, artinya usaha ini dilakukan langsung di dalam perusahaan dan kegiatan berbagai pengrajin berada di luar perusahaan.

Proses produksi komersial Desa Troso meliputi pewarnaan, desain, produksi benang, dan penenunan. Jam kerja dimulai pukul 08:00 WIB dan kami pulang pukul 16:00 WIB. Para pekerja ini bekerja 8 jam sehari dengan istirahat 1 jam, yang biasanya diambil untuk makan siang. Karyawan bekerja 25 hari libur per bulan pada hari Jumat atau Minggu dan hari libur nasional lainnya. Setelah mendapat pesanan, pekerja harus lembur, biasanya pekerja rata-rata membuat 2 kain per hari.

c. Cara Pembuatan

Pembuatan tenun tradisional dengan menggunakan Alat Tenun Tanpa Mesin (ATBM). Kain tenun yang sudah jadi dapat digunakan untuk membuat pakaian dan asesoris, pelapis furnitur atau dekorasi rumah. Sebelum ditenun, benang dibungkus (diikat) dengan tali plastik sesuai pola atau pola hias yang diinginkan. Ketika dicelup, bagian benang yang diikat dengan tali plastik tidak akan terwarnai. Pembuatan tenun ikat menggunakan tiga macam teknik yaitu teknik ikat lungsi, teknik ikat pakan dan teknik ikat berganda atau dobel. Teknik tenun ikat lungsi yaitu bagian benangnya diikat ke arah lungsi untuk mendapatkan ragam hias pada tenun. Sedangkan teknik tenun ikat pakan yaitu bagian benangnya diikat ke arah pakan untuk mendapatkan ragam hias pada tenun, dan teknik tenun ikat berganda atau tenun ikat dobel yaitu ragam hias pada tenun didapat dari mengikat kedua benangnya, yakni benang lungsi dan benang pakan, tenun ikat dobel pengerjaannya jauh lebih sulit dari pada tenun ikat lungsi dan tenun ikat pakan, pengrajin tenun ikat dobel harus memperhitungkan terlebih dahulu persilangan benang dengan motif yang diinginkan, sehingga

pada waktu menenun tidak terjadi persilangan yang menyimpang.

d. Pelaku Usaha Industri Tenun Troso

Adapun pelaku usaha industri tenun Troso terdapat 3 macam :

- 1) Pengrajin, yaitu pihak yang hanya membuat kain dan umumnya tidak menjualnya secara umum
- 2) Pedagang adalah pihak yang hanya menjual kain tenun dan tidak memproduksi sendiri kain yang dijualnya.
- 3) Pengrajin dan pedagang, yaitu mereka yang membuat dan menjual sendiri kain.

Para pelaku usaha kain tenun Troso biasanya melayani penjualan melalui 2 cara, yaitu :

1) *Offline*

Jual beli secara online biasanya dengan cara pembeli langsung mendatangi toko atau tempat produksi kain secara langsung. Hal ini pembeli dapat memilih dan melihat secara langsung kain yang akan dibeli.

2) *Online*

Perkembangan teknologi yang semakin pesat, menyebabkan para pelaku industri Troso menjual kain yang semula hanya secara offline atau melayani dirumah saja kini juga mengikuti zaman yaitu dengan cara online melalui sosial media. Penjualan via online biasanya dilakukan dengan cara para pedagang kain tenun troso memasarkan barangnya melalui media sosial seperti whatsapp, instagram, blog, dan toko online seperti shopee, tokopedia, bukalapak, lazada dan lain-lain.

Seiring berkembangnya zaman, jumlah pedagang kain tenun troso semakin meningkat dan menyebar tidak hanya orang asli jepara tepatnya di Desa Troso tetapi banyak dari daerah luar Jepara.

Tindakan kecurangan dalam proses transaksi jual beli via online dapat diminimalisir diantaranya :

- a) Customer atau pihak pembeli dalam proses pembayaran diharuskan untuk melunasi pembayaran terlebih dahulu sebelum kain tenun dikirim ke customer.
- b) Bukti transfer pengiriman uang dari pembeli diharuskan difoto dan dikirim melalui pesan whatsapp atau aplikasi pengiriman pesan singkat lainnya.
- c) Setelah proses pembayaran sudah dilaksanakan dengan baik penjual melakukan pengiriman barang sesuai yang

diinginkan kembali misalnya pengiriman melalui paket manual bukti resi pengiriman barang harus difoto dan dikirimkan kepada pembeli sebagai barang bukti bahwa barang sudah dikirim.

- d) Jenis kain tenun, harga dan informasi lainnya dijelaskan secara rinci sebelumnya agar tidak terjadi kesalahpahaman.²

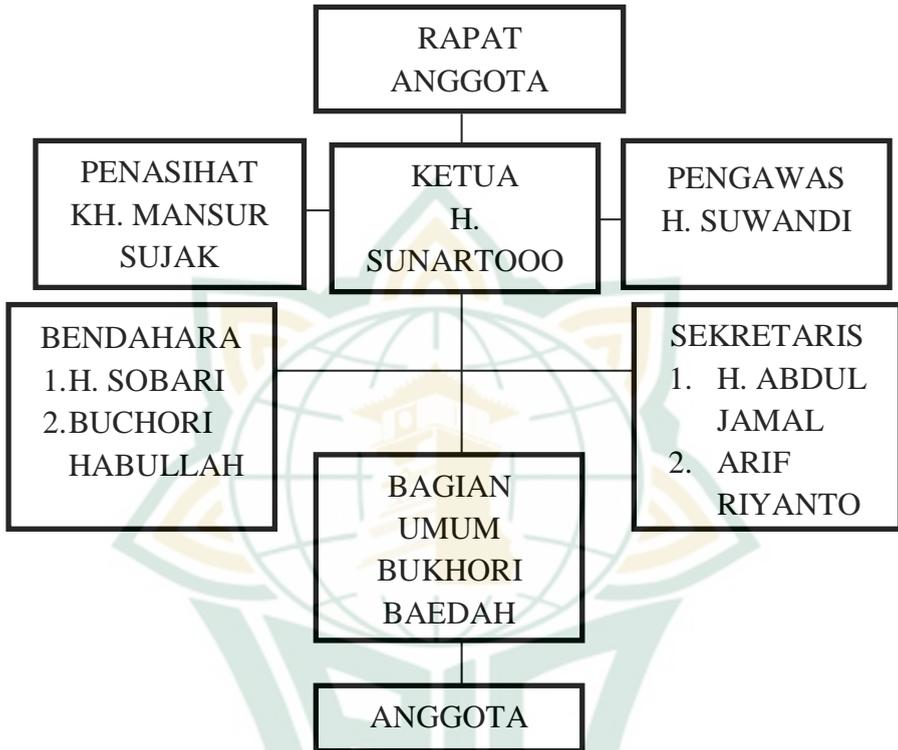
3. Gambaran Umum KSU Paguyuban Troso

KSU Paguyuban Tenun Troso adalah lembaga penanggung jawab program OVOP Tenun Troso dengan kode identitas hukum 518/1921/BH/XIV. 10/IV/2008. Anggota Paguyuban Tenun Troso KSU merupakan gabungan dari pengusaha tenun Troso kecil dan menengah yaitu 13,8% dari seluruh pengusaha tenun yang ada di desa Troso. Hal ini sangat memprihatinkan karena persyaratan anggota koperasi harus merupakan usaha mikro, kecil dan menengah yang ingin mendapatkan bantuan teknis, permodalan, pemasaran, pelatihan, pendampingan, dll dari program OVOP.

Untuk menstabilkan harga pasar kain Troso, Asosiasi Tenun Troso KSU melakukan pengaturan pasar, menetapkan perbandingan harga bagi pengusaha dan pedagang dalam penjualan tekstil Troso. Struktur organisasi KSU Paguyuban Troso adalah sebagai berikut:

² H. Sunarto, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 1 transkrip.

Daftar Gambar 4.1 Struktur Organisasi KSU Peguyuban Troso



4. Permasalahan Desa Troso Sebagai Sentra Industri Kain Tenun Ikat Troso

a. Praktek Persaingan Harga Para Pedagang Kain Tenun Troso

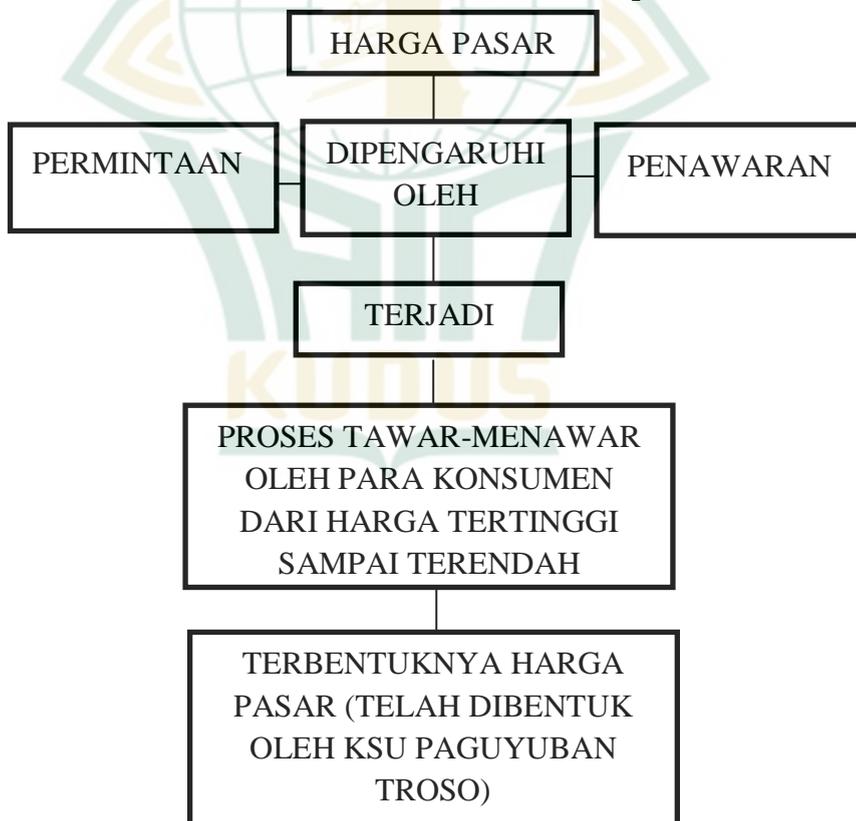
Pedagang kain Troso sering mengalami kendala pada saat penjualan kain Troso yang berujung pada perselisihan dengan berbagai pihak, penjual dan pembeli lainnya. Sengketa ini biasanya disebabkan oleh :

- 1) Persaingan harga yang semakin memperhatikan diakibatkan karena masing-masing penjual ingin menguasai pasar dengan menjual barang dibawah harga pasar yaitu harga yang sudah disepakati bersama.
- 2) Biasanya barang rusak atau hilang oleh karena itu pihak penjual bertanggung jawab akan barang yang rusak atau hilang sebelum diterima pembeli.
- 3) Biasanya kain tenun yang telah dipesan tidak sesuai dengan jenis kain tenun yang dipesan.
- 4) Kehilangan kepercayaan konsumen.

- b. Alasan Para Pedagang Melakukan Praktek Banting Harga
- 1) Meniadakan persediaan produk tenun yang banyak karena salah menilai permintaan.
 - 2) Mengembangkan hubungan penjualan baru dengan menetapkan harga yang diturunkan.
 - 3) Mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya dalam perekonomian.
- c. Dampak Banting Harga Bagi Para Pedagang Kain Tenun Troso
- 1) Banyak pedagang yang hanya mempunyai modal kecil akhirnya bangkrut atau gulung tikar.
 - 2) Harga kain tenun menjadi tidak stabil
 - 3) Omset para pedagang tenun terjadi penurunan³

5. Proses Terbentuknya Harga Pasar Tenun Ikat Troso Jepara

Daftar Gambar 4.2 Bagan Terbentuknya Harga Pasar Tenun Ikat Troso Jepara



³ H. Sunarto, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 1 transkrip.

B. Deskripsi Data

1. Praktek Persaingan Harga dan Mekanisme Pasar Oleh Pedagang Kain Tenun Ikat Troso Jepara

Harga adalah harga yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli suatu produk. Pasar yang baik adalah persaingan bebas, artinya harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran (*supply and demand*). Mekanisme pasar yang sempurna adalah kekuatan pasar massal dan impersonal yang merupakan fenomena alam. Pasar persaingan sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. Oleh karena itu, jika mekanisme pasar terganggu, harga yang tidak wajar tidak akan tercapai. Sebaliknya, harga yang wajar mendorong pelaku pasar untuk bersaing secara sempurna. Jika harga tidak adil, pelaku pasar tidak akan mau berdagang, atau bahkan jika mereka melakukannya, mereka akan menderita kerugian.⁴

Hal ini didukung oleh Bapak Muhammad Yusuf selaku pengrajin kain tenun Troso:

“Praktek Persaingan harga memang pasti terjadi dalam bisnis apalagi dalam industri kain Tenun Troso yang hampir masyarakat bergelut dalam bidang tersebut, sehingga terjadi persaingan harga, misalnya harga kain selembarnya sebesar Rp.150.000,- tapi ternyata ada orang baru yang masuk yang menjual dengan harga Rp. 125.000,- yang memproduksi kain dengan menurunkan sisir kain pewarnaan dan lain-lain, sehingga dia berani menjual dengan harga yang lebih rendah. Hal ini memang sering terjadi akan tetapi menurut Bapak Muhammad Yusuf kualitas kainlah yang paling utama dan harus dipertahankan.”⁵

Keputusan penetapan harga harus mempertimbangkan seluruh aspek dalam suatu usaha, serta mempengaruhi segala sesuatu dari segala bentuk pemasaran dan penjualan hingga operasional dan strateginya.⁶ Adanya masa dimana kain sedang ramai dan sepi menyebabkan para pengrajin menjual produknya dengan harga murah. Pengrajin tersebut memilih untuk mendapatkan sedikit bahkan tidak mendapatkan keuntungan agar produksi kainnya laku. Adanya praktik seperti ini, tentu

⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), 111.

⁵ Muhammad Yusuf, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 2 transkrip.

⁶ Thomas W Zimmerer, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 69.

mengganggu ketentraman sesama pengrajin lainnya. Hal inilah yang terjadi dalam Industri Kain Tenun Troso Kabupaten Jepara.

“Menurut Fetty Amaliah sebenarnya yang praktek pantas persaingan yang sehat adalah kualitas dan keindahan produk. Karena Kualitas dari produk yang ditawarkan pedagang akan menentukan kepuasan konsumen. Selain itu dalam pelayanan terhadap pelangganpun juga pantas dipersaingkan. Pelayanan pengrajin terhadap partner atau para pelanggan dengan baik senantiasa akan terjalin hubungan kerja sama yang baik dan berkelanjutan.”⁷

Satu pendapat dengan Bapak Muhammad Yusuf bahwa “Pedagang yang memberikan pelayanan prima, sesuai dengan syar’at Islam tanpa menimbulkan maksiat akan menarik pembeli, yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, tidak menyakiti pembeli dengan katakata kasar, melayani pembeli dengan perkataan yang baik, dan tidak menutup kemungkinan memberikan bonus pada pembeli sebagai ucapan rasa terimakasih. Sehingga tidak perlu lagi menjual produk dengan cara banting harga dan sebagainya yang merugikan para pengusaha lain. Hal ini akan menjadikan mekanisme pasar bagus karena kunci utama pasar bagus adalah terjalin kerjasama yang baik, pelayanan, yang baik, kualitas, jujur dan saling percaya.”⁸

2. Alasan Para Pedagang Melakukan Persaingan Harga antar Pedagang Kain Tenun Ikat Troso Pecangaan Jepara

Persaingan merupakan kondisi yang riil yang dialami setiap manusia. Kompetisi dapat dianggap positif maupun negatif tergantung pada persepsi seseorang dalam memaknai. Persaingan merupakan upaya untuk menduduki posisi yang lebih tinggi didalam dunia usaha. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasar mampu melaksanakan kegiatan pemasarannya secara lebih efektif dan efisien.⁹

Industri Tenun Ikat Troso merupakan salah satu UKM yang ada di Desa Troso Kabupaten Jepara yang memproduksi kain tenun khas Jepara. Tidak hanya kain, tapi berupa ikat kepala, taplak meja, sarung goyor, hijab dan lain-lain yang diproduksi hampir seluruh masyarakat Desa Troso, ada yang menjadi karyawan juga menjadi pengrajin atau bos. Hal ini tidak menuntut kemungkinan terjadi

⁷ Fetty Amaliah, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 3 transkrip.

⁸ Muhammad Yusuf, wawancara oleh penulis, 11 Mei 2023, wawancara 2 transkrip.

⁹ Jopie Jusuf, *Analisis Kredit Untuk Account Officer* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), 260.

persaingan antar pengrajin atau bos terutama dalam harga. Harga yang telah disepakati bersama dan telah ditentukan oleh KSU Paguyuban Troso terkadang banyak yang tidak ditaati, dikarenakan alasan berbagai hal. Secara umum persaingan harga dilakukan secara sehat akan tetapi sebagian kecil pengrajin melakukan kecurangan dalam persaingan yang berdampak pada kerugian orang lain.

Industri kain ada kalanya sepi maupu ramai. Pada bulan-bulan tertentu kain banyak dicari para pelanggan untuk dikirim ke luar jawa misalnya pada saat natalan, pengrajin kain banjir orderan. Hal seperti ini menjadi kesempatan para pengrajin kain untuk menaikkan harga kain diluar harga yang sudah ditetapkan. Akan tetepi pada saat masa sepi kain dijual dengan harga yang lebih murah dari harga yang sudah ditetapkan oleh KSU paguyuban Troso. Hal ini disebabkan jika pengrajin kehabisan cara untuk menjual kain dengan menurunkan kualitas kain. Jika para pengrajin menjual harga lebih murah artinya harga yang beredar pada pengrajin lain, maka akan menghasilkan banyak pelanggan. Hal ini seperti yang dikemukakan oleh ibu Fetty Amaliyah selaku pengrajin bahwa :

“Paling penting kain laku dulu mbak karena biasanya mereka butuh dana untuk membayar karyawan, dan membeli bahan-bahan untuk melanjutkan produksi “. ¹⁰

Alasan seperti ini yang biasa dilontarkan oleh beberapa pengrajin tanpa memperhatikan pengrajin kain lainnya yang bisa menimbulkan kerugian. Penentuan harga sangatlah penting bagi usaha karena harga merupakan penentu pasar, harga mempengaruhi posisi perusahaan di pasar, harga mempengaruhi pendapatan dan laba perusahaan dan harga juga mempengaruhi peogram pemasaran. Selain itu jika dihubungkan dengan kualitas produk penetapan harga juga penting karena harga merupakan indikator kualitas suatu produk. Mengingat bahwa konsumen sering beranggapan bahwa produk yang mahal pasti kualitasnya baik dan sebaliknya. ¹¹

3. Dampak Persaingan Harga Kain Tenun Ikat Troso Pecangaan Jepara

Persaingan harga mempunyai dampak positif maupun dampak negatif. Dampak positifnya adalah bahwa pelaku usaha

¹⁰ Fetty Amaliyah, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 3 transkrip.

¹¹ M Tohar, *Membuka Usaha Kecil* (Yogyakarta: Kanisius, 2007), 51.

menekan harga lebih rendah dengan cara melakukan efisiensi dan formula lainnya agar pelaku usaha tersebut dapat menarik lebih banyak pelanggan dibanding pesaingnya. Adanya persaingan pelaku usaha berlomba-lomba untuk inovasi dan menciptakan produk baru demi terus menjaga pangsa pasar. Selanjutnya pelaku usaha melakukan pelayanan-pelayanan kepada konsumen dengan lebih baik dari pada pesaingnya.

Sedangkan dampak negatif dari persaingan harga adalah persaingan yang memerlukan biaya-biaya lebih dari kesulitan-kesulitan tertentu yang tidak ada sistem monopoli, persaingan menyebabkan lebih banyak pengorbanan dengan keuntungan yang lebih rendah. Maka dari itu banyak pelaku usaha yang ingin meniadakan adanya persaingan yang tidak sehat baik dari segi harga maupun yang lain karena dengan meniadakan persaingan yang tidak sehat memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dan berkah.

“Menurut Bapak Muhammad Yusuf memang tidak bisa dipungkiri pasti terjadi persaingan, semua kembali ke diri masing-masing, karena rezeki kan sudah ada yang ngatur dan saya tidak berani untuk bersaing secara tidak sehat, tunggu berkahnya saja serahkan pada yang diatas kami jaga kualitas saja, karena memang pasti terdapat masa dimana kain itu akan laku habis karena alhamdulillah masa covid juga sudah selesai jadi tidak perlu khawatir.”¹²

Pengusaha muslim adalah segala tindakan atau aktifitas pengusaha dalam menjalankan kegiatan usaha dengan mempertimbangkan baik buruknya sesuai konsep islam. Sebagai makhluk sosial yang bermasyarakat manusia akan selalu berintraksi dalam lingkungan dimana ia hidup saling membutuhkan untuk memenuhi keperluannya, tolong-menolong, kerjasama dan lain sebagainya merupakan bagian dari berbagai implikasi adanya interaksi antara manusia. Sebagai konsekuensi dari kerjasama perjanjian. Manusia dengan suatu sifat saling membutuhkan antara satu dengan lainnya. Tidak ada seorang pun yang dapat menguasai seluruh apa yang diinginkan. Tetapi manusia hanya dapat mencapai sebagian yang dikehendaki itu. Dia pasti memerlukan apa yang menjadi kebutuhan orang lain. Allah SWT mengilhamkan mereka untuk saling tukar menukar barang dan berbagai hal yang berguna, dengan cara jual beli dan semua jenis interaksi, sehingga

¹² Muhammad Yusuf, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 2 transkrip.

kehidupan pun menjadi tegak dan roda kehidupan dapat berputar dengan limpahan kebajikan dan produktivitasnya.¹³

C. Analisis Data

1. Analisis Praktek Persaingan Harga dan Mekanisme Pasar Oleh Pedagang Kain Tenun Ikat Troso Jepara

Persaingan terkait harga yang terjadi di antara para pedagang kain tenun Troso adalah hal yang wajar terjadi, yaitu para pedagang berlomba-lomba memberikan harga yang paling murah agar menarik para pembeli. Sehingga banyak pedagang tidak memperdulikan kesepakatan harga pasar yang telah disepakati bersama oleh KSU Paguyuban Tenun Troso.

Pedagang yang mematok harga lebih ringan dari harga yang telah disepakati oleh KSU Paguyuban Tenun Troso, maka akan banyak pembeli yang mampir kepadanya, dan begitu pula sebaliknya, para pedagang yang menjual barang dagangannya di atas harga para pedagang lainnya, maka akan sepi pembeli. Di Desa Troso para pedagang mematok harga yang sama dengan pedagang lain. Namun tidak jarang ada pedagang yang membanting harga untuk menarik pembeli, dan hal ini akan membuat pedagang yang lain merasa hal demikian adalah untuk menghancurkan bisnisnya, Rasulullah SAW memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha yang membuat usaha pesaingnya hancur. Walaupun tidak berarti gaya berdagang Rasul seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan harga yang paling ringan dan tidak mengambil untung sebanyak-banyaknya.

Agama Islam dibolehkan berbagai cara untuk menarik pembeli asal cara tersebut tidak bertentangan dengan norma-norma agama. Bisnis dapat dianalogikan sebagai kegiatan yang bernilai ibadah, jika di dalam kegiatan bisnis diniatkan untuk mencari ridha Allah dan menjunjung tinggi nilai-nilai religius sehingga inovasi dalam pelayanan diperbolehkan berdasarkan ushul fiqh yang menyatakan bahwa segala sesuatu itu diperbolehkan sampai (kecuali) ada dalil yang melarangnya.

Islam sangat menjunjung tinggi nilai-nilai keadilan dan sangat mengedepankan kepentingan masyarakat umum dibandingkan kepentingan individu. Inilah mengapa Islam sangat melarang pedagang melakukan kompetisi secara nakal dengan

¹³ Murdeni Muis, *Kepribadian Dan Perilaku Wirausaha Muslim* (Medan: USU Press, 2007), 8.

menyingkirkan para kompetitornya dengan cara-cara yang tidak baik. Hal ini seperti yang dilakukan oleh para pedagang kain tenun Troso. Karena beberapa dari mereka ingin unggul dan ingin menguasai pasar akhirnya banyak dari mereka menghalalkan segala cara yaitu salah satunya dengan membanting harga kain tenun jauh dari harga pasar yang telah disepakati sebelumnya.

Perang harga ini tidak hanya terjadi bagi penjual offline atau mereka yang hanya melayani penjualan di outlet toko langsung akan tetapi belakangan ini perang harga yang terjadi antara penjual online dan offline semakin marak. Perang harga yang terjadi di toko online bahkan sudah melampaui batas kewajaran. Banyak pedagang yang menjual produk mereka dengan harga sangat rendah demi untuk mendapatkan pelanggan.

Perang harga biasanya banyak dilakukan oleh pedagang baru. Mereka ingin merebut pangsa pasar dengan cara instan. Perilaku ini dapat memicu terjadinya persaingan yang tidak sehat di antara sesama pedagang itu sendiri. Sebab, jika ada pedagang baru menurunkan harga seenaknya tentu pedagang lain merasa kesal dan akhirnya juga ikut-ikutan menurunkan harganya. Sebenarnya cara yang dilakukan pedagang baru ini kurang etis. Seharusnya seller pendatang baru menyesuaikan harga harga jual produk mereka dengan harga jual standar (pasaran) yang telah terbentuk oleh pedagang lama sebelumnya sehingga sistem persaingan yang sehat akan tetap terjaga.

Pedagang lama yang sudah punya nama dan telah bertahun-tahun menjalani bisnis mereka, (biasanya) jarang melakukan trik perang harga. Karena mereka sangat sadar bahwa cara seperti itu dapat menyebabkan ekosistem (persaingan) yang tidak sehat. Biasanya pedagang lama melakukan trik banting harga hanya untuk tujuan dan alasan tertentu. Misalnya ketika menjual produk lama mereka dengan harga miring (cuci gudang). Atau untuk keperluan promosi, misalnya ketika memberikan diskon tertentu pada produk terbaru, obral di akhir tahun, dan lain-lain. Jadi tujuan mereka melakukan banting harga bukanlah untuk menjatuhkan harga pasar. Mereka melakukan banting harga hanya diwaktu tertentu saja (temporer) untuk tujuan promosi. Nah para seller pendatang baru semestinya harus dapat mengikuti cara senior mereka ketika bersaing merebut hati calon pembeli. Lakukanlah trik yang cantik dan cerdas, yaitu trik yang tidak menciderai masa depan bisnis kita. Nah, seperti inilah cara bersaing yang sehat.

Praktek banting harga dikenal dengan siyash al-ighraq (dumping). Siyash Al-Ighraq (dumping) adalah ekspor dari suatu

komoditi dengan harga jauh di bawah pasaran, atau penjualan komoditi ke luar negeri dengan harga jauh lebih murah dibandingkan dengan harga penjualan domestiknya. Siyasa Al-Ighraq (dumping) diklasifikasikan menjadi tiga golongan, yaitu:

- a. Siyasa Al-Ighraq (dumping) terus-menerus atau internasional price discrimination adalah kecenderungan terus-menerus dari suatu perusahaan monopolis domestik untuk memaksimalkan keuntungannya dengan menjual satu komoditi dengan harga yang lebih tinggi di pasaran domestik, sedangkan harga yang dipasangnya di pasar luar negeri dibuat lebih murah.
- b. Siyasa Al-Ighraq (dumping) harga yang bersifat predator atau predatory dumping praktek penjualan komoditi di bawah harga yang jauh lebih murah ketimbang harga domestiknya. Proses dumping ini pada umumnya berlangsung sementara, namun diskriminasi harganya sangat tajam sehingga dapat mematikan produk pesaing dalam waktu singkat.
- c. Siyasa Al-Ighraq (dumping) sporadis atau sporadic dumping adalah suatu komoditi di bawah harga atau penjualan komoditi itu ke luar negeri dengan harga yang sedikit lebih murah daripada produk domestik, namun hanya terjadi saat ingin mengatasi surplus komoditi yang sesekali terjadi tanpa menurunkan harga domestik.

Selama dumping itu tidak merugikan, dumping tersebut boleh saja. Akan tetapi jika dumping sudah mulai merugikan dan merusak mekanisme pasar, maka dumping tersebut dilarang. Adapun Islam mengenal istilah dumping dengan sebutan (ighraq), dan Islam mengharamkan ighraq karena merupakan praktek perdagangan tidak jujur dan dapat merusak mekanisme pasar dan monopoli. Monopoli merupakan praktek yang diharamkan dalam Islam.¹⁴

Untuk meminimalisir ketidakseimbangan harga yang terjadi di pasar, KSU Paguyuban Tenun Troso membuat regulasi harga dengan membuat ketetapan harga pasar melalui kesepakatan dengan para pedagang kain tenun ikat. Adapun harga-harga yang telah disepakati adalah sebagai berikut:

¹⁴ Nita Anggraeni, "Dumping Dalam Perspektif Hukum Dagang Internasional Dan Hukum Islam," *Mazahib Jurnal Pemikiran Hukum Islam* Vol 14 No (2015): 161.

Tabel 4.1
Daftar Harga Pasar Kain Tenun Troso

No	Nama Kain	Harga
1	Tenun Ikat Kepala	Rp 35.000,-
2	Tenun Syal	Rp 40.000,-
3	Tenun Selendang	Rp 50.000,-
4	Tenun Taplak Meja	Rp 50.000,-
5	Tenun Sajadah	Rp 35.000,-
6	Tenun Kerudung	Rp 35.000,-
7	Tenun Kroto	Rp 115.000,-
8	Tenun CSM	Rp 150.000,-
9	Tenun Blanket Reguler 1	Rp 90.000,-
10	Tenun Blanket Reguler 2	Rp 125.000,-
11	Tenun Blanket Premium	Rp 150.000,-
12	Tenun Baron Dimensi 1	Rp 150.000,-
13	Tenun Baron Dimensi 2	Rp 250.000,-
14	Tenun Baron Dimensi 3	Rp 350.000,-

Sumber : Dokumentasi Paguyuban Tenun Troso

Melalui kesepakatan bersama para pedagang kain tenun ikat mereka sepakat menjual harga kain tenun sesuai dengan kesepakatan tersebut yang telah melalui berbagai pertimbangan. Namun, banyak dari para pedagang karena ingin menguasai pasar akhirnya mereka memabanting harga dengan menjual dengan harga di bawah harga yang telah disepakati bersama. Misalnya mereka menjual harga tenun kain tebal dengan harga Rp 125.000,- padahal harga yang telah disepakati bersama adalah Rp 150.000,-.

Melihat kondisi seperti ini, Ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga ini tidak dijumpai di dalam Al-Quran. Adapun dalam hadits Rasulullah saw, dijumpai beberapa riwayat yang menurut logikanya dapat diinduksikan bahwa penetapan harga itu dibolehkan dalam kondisi tertentu. Faktor dominan yang menjadi landasan hukum at-ta'sir al-jabbari, menurut kesepakatan para ulama fiqh adalah al-maslahah mursalah (kemaslahatan).¹⁵

¹⁵ Utomo, *Fiqh Aktual (Jawaban Yuntas Masalah Kontemporer)*.

Dari Anas bin Malik, ia berkata: Orang-orang berkata "Wahai Rasulullah saw, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami." Lalu Rasulullah saw bersabda "sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta" (HR. Abu Dawud).¹⁶

Menurut Hadist ini, penguasa (imam) tidak berhak menentukan harga yang berlaku di masyarakat, melainkan masyarakat bebas menjual harta benda mereka menurut mekanisme yang berlaku. Penentuan harga sama saja melarang mereka untuk membelanjakan harta mereka. Sedangkan kalangan mazhab Maliki dan Hanafi memperbolehkan penguasa menetapkan harga demi menolak bahaya hal yang merugikan masyarakat jika harga yang ditetapkan pemilik barang dagangan telah melampau harga umum. Bila demikian keadaannya maka sah-sah saja memberlakukan penetapan harga melalui musyawarah dengan para pakar demi menjaga kemaslahatan umum.

Namun, pada kondisi tertentu intervensi harga diperbolehkan dalam Islam seperti yang telah dilakukan pada masa Umar. "Dari Said bin al-Musayyab bahwa Umar bin Khattab pernah melewati Hatib bin Abu Balta'ah yang sedang menjual kismis di pasar lalu Umar bin Khattab berkata kepadanya: "Ada dua pilihan buat dirimu, menaikkan harga atau angkat kaki dari pasar kami.". Konsep Umar tersebut menjelaskan bahwa Islam memperbolehkan adanya intervensi harga oleh pemerintah karena adanya distorsi terhadap genuine demand dan genuine supply dalam rangka melindungi hak pembeli dan penjual.¹⁷

Pengawasan yang dilakukan oleh Umar terhadap harga tidak bertentangan dengan apa yang diriwayatkan tentang kengganannya Nabi Muhammad saw untuk menentukan harga. Hal tersebut karena dua sebab, yaitu:

- a. Naiknya harga dalam keadaan itu yang diminta Nabi Muhammad saw untuk menentukan harganya dari fluktuasi persediaan dan permintaan barang, artinya bahwa naiknya harga adalah akibat sedikitnya persediaan barang. Karena itu Nabi Muhammad saw enggan menentukan harga dan menjanjikan mereka untuk berdoa kepada Allah agar meluaskan rizki kepada mereka. Hal itu dikuatkan oleh Ibnu Taimiyah.

¹⁶ Asy-Syaukani, *Ringkasan Nailur Author*.

¹⁷ Anggraeni, "Dumping Dalam Perspektif Hukum Dagang Internasional Dan Hukum Islam."

- b. Bahwa Umar tidak membatasi dengan harga tertentu untuk menjual, atau tidak menentukan harga sebagaimana pengertian istilahnya, akan tetapi meminta menjual dengan harga pasar yang dibatasi sesuai fluktuasi nyata antara kemampuan persediaan dan permintaan barang.

Ajaran Islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna adalah resultan dari kekuatan yang bersifat massal dan impersonal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. Karenanya jika mekanisme pasar terganggu, maka harga yang adil tidak akan tercapai.

Dalam konsep ekonomi Islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini tidak terjadi bila antara penjual dan pembeli tidak bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingan atas barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual.¹⁸

Dalam Islam monopoli, duopoli, oligopoli tidak dilarang keberadaannya selama mereka tidak mengambil keuntungan normal. Ini merupakan konsekuensi dari konsep keseimbangan harga. Kondisi pasar yang kompetitif mendorong segala sesuatunya menjadi terbuka, hal ini sebagaimana firman Allah swt dalam surat an-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar. Kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS An-Nisa“ [4]: 29)¹⁹

¹⁸ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), Ekonomi Islam, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 330.

¹⁹ https://www.tokopedia.com/s/quran/annisa/ayat29?utm_source=google&utm_medium=organic diakses pada hari senin 23 Januari 2023 pukul 20.30 WIB.

Suka sama suka semakna dengan sama-sama merelakan keadaan masing-masing diketahui oleh orang lain, berarti produsen dan konsumen mengetahui secara langsung kelebihan dan kelemahan dari barang yang ada di pasar.

Pada kasus Umar tersebut tidak melarang ketika para pedagang menjual dagangannya dengan harga di bawah harga pasar akan tetapi dengan tujuan untuk menolong hal ini pernah dilakukan oleh Al-Miswar bin Makramah dan Umar seraya berkata "Semoga Allah swt membalasmu dengan kebaikan".

Akan tetapi sebaliknya, jika pedagang sengaja menjual di bawah harga pasar, seperti yang dilakukan Hathib bin Abi Balta'tah, maka Umar memerintahkan agar segera menjual dengan harga pasar. Produsen tidak boleh terlibat dalam banting harga atau dumping untuk keuntungan pribadi. Konsep dalam Islam, setiap perdagangan yang membawa ketidakadilan jelas dilarang, salah satunya penurunan harga atau dumping. Hal inilah yang dialami para pedagang kain tenun di desa Troso Pecangaan Jepara.

Umar sebagai pemimpin tidak pernah melakukan penetapan harga karena dapat menyebabkan ketidakseimbangan terhadap mekanisme pasar. Rasulullah SAW menjelaskan sebuah hadist riwayat Abu Daud bahwa beliau tidak pernah melakukan penetapan harga meskipun pada masa itu harga naik tinggi dipasaran.

Berdasarkan pendapat yang menjelaskan bahwa para penjual yang dapat membatasi sesuai keinginan untuk keuntungan mereka sesuai dengan aturan syariat pada umumnya, tidaklah melarang perintah untuk melakukan standarisasi harga yang memaksakan para penjual untuk menjual barangnya dengan harga tertentu.

Majelis Ulama fikih yang tergabung dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang diadakan dalam pertemuan kelima di Kuwait, telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Keputusan yang dibuat mereka adalah sebagai berikut:

- a. Hukum asli yang diakui dalam teks dan aturan Syariah memungkinkan orang untuk secara bebas membeli, menjual, dan menggunakan properti mereka dalam kerangka hukum Syariah Islam, yang mengikuti semua aturannya.
- b. Tidak ada standarisasi dalam pengambilan keuntungan yang mewajibkan produsen untuk melakukan berbagai operasi jual beli mereka. Itu diperbolehkan menurut kondisi umum bisnis dan kondisi pedagang dan barang, tetapi menurut aturan etika

- yang ditentukan dalam Islam, seperti kesopanan, qanaah, toleransi dan kemudahan.
- c. Banyak dalil dalam ajaran syariat yang mewajibkan segala bentuk muamalah bebas dari hal-hal yang diharamkan atau yang menyentuh hal-hal yang diharamkan, seperti penipuan, kecurangan, manipulasi, memanfaatkan kebodohan orang lain, manipulasi keuntungan (monopoli penjualan), yang kesemuanya itu merugikan masyarakat umum dan masyarakat khusus.
 - d. Pemerintah tidak boleh campur tangan dalam menetapkan standar harga kecuali jika melihat ketidakberesan di pasar dan ketidakberesan harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat.²⁰

2. Analisis Alasan Para Pedagang Melakukan Persaingan Harga antar Pedagang Kain Tenun Ikat Troso Pecangaan Jepara

Harga biasanya merupakan hal yang sangat diperhatikan oleh konsumen saat membeli suatu produk. Pasar yang baik merupakan persaingan bebas, ini berarti harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan (*supply and demand*). Mekanisme pasar yang sempurna merupakan kekuatan pasar massal dan impersonal yang merupakan fenomena alam. Pasar persaingan sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. berdasarkan hal tersebut, jika mekanisme pasar terganggu, harga yang wajar tidak akan tercapai. Harga yang wajar mendorong pelaku pasar untuk bersaing secara sempurna. Jika harga tidak adil, pelaku pasar tidak akan mau berdagang, atau bahkan jika mereka melakukannya, mereka akan menderita kerugian. Siapa saja bisa berbisnis dalam ekonomi Islam. Namun, perusahaan tidak boleh membuat pernyataan keliru yang dapat menurunkan harga atau mendistorsi pesaing lainnya. Oleh karena itu, Islam melarang praktik jual beli yang dapat merugikan harga, seperti:

a. Penipuan

Penipuan tersebut misalnya kerjasama antara produsen dan distributor dalam penetapan harga (*conspiratorial price fixing*), ketidakpedulian konsumen, penyalahgunaan kekuasaan dan manipulasi emosi, atau eksploitasi keadaan psikologis orang yang berduka.

²⁰ Abdullah Al-Muslih dan Shalah-Ash-Shawi, *Ma La Yasa"at-Tajira Jahluhu, Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2008), 82.

b. Gharar

Jual beli beresiko adalah jual beli gharar yang tidak memenuhi akad dan tidak dapat dipercaya, harga, barang, garansi, kondisi barang dan waktu perolehannya tidak diketahui. *Ghabn fa-hisy* *Gahaban fa-hisy* menjual di atas harga pasar. *Ghabn* adalah selisih antara harga yang disepakati antara penjual dan pembeli dan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli dengan harga pasar, karena pembeli tidak mengetahui harganya. Sedangkan *tadlis* adalah penipuan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan menyembunyikan cacat pada saat bertransaksi.²¹

c. *Siyasah al-Ighraq* (dumping)

Siyasah al-Ighraq (dumping) mengekspor barang dengan harga yang jauh lebih rendah dari pasar atau menjual barang ke luar negeri dengan harga yang jauh lebih murah dari harga jual domestiknya. *Siyasah al-Ighraq* (dumping) adalah kegiatan usaha yang bertujuan mencari keuntungan dengan cara menjual barang dengan harga di bawah harga pasar yang berlaku.

Tujuan dumping adalah mencari keuntungan dengan cara menjual barang dengan harga di bawah harga pasar yang berlaku. Perilaku seperti itu sangat dilarang dalam Islam karena dapat merugikan masyarakat luas.²²

Hal ini Seperti yang terjadi di desa Troso, tingkat harga digoyahkan oleh kegiatan penipuan seperti pedagang curang menurunkan harga, yaitu. pedagang menurunkan harga dengan tujuan menguasai pasar dan menyingkirkan pesaingnya. Praktek seperti ini biasanya dilakukan oleh para pedagang baru yang ingin menarik pelanggan dan menguasai pasar dengan segera. Pedagang baru menurunkan harga karena mereka ingin segera memonopoli pasar untuk keuntungan maksimal. Mereka rela menjual dengan harga lebih murah untuk menarik lebih banyak konsumen, mengabaikan pedagang lain yang menjual kain tenun dengan harga jual yang disepakati bersama. Mereka hanya mempertimbangkan kepentingan pribadi dan tidak mempertimbangkan kepentingan masyarakat luas.²³

Bisnis yang telah memproduksi dan menyimpan barang dalam jumlah besar yang mereka yakini akan laris manis karena mereka percaya bahwa seragam itu penting untuk institusi tertentu

²¹ Muhammad dan Alimin, *Etika Dan Perlindungan Dalam Ekonomi Islam* (Yogyakarta: BPEF Yogyakarta, 2004), 325.

²² Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*.

²³ Muhammad Yusuf, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 2 transkrip.

dan harga saham tidak akan turun, mereka akan naik. Alhasil, untuk meminimalisir risiko tersebut, pengusaha menurunkan harga jual tekstil hingga menghabiskan stoknya.²⁴

3. Analisis Dampak Persaingan Harga Kain Tenun Ikat Trosro Pecangaan Jepara

Persaingan antar pedagang yang terkadang menyebabkan mereka menurunkan harga. Fenomena ini membuat pengusaha modal kecil berisiko keluar dari bisnis. Dinamika pasar sangat beragam, namun semuanya berawal dari satu keinginan yaitu profit. Pedagang memiliki pilihan yang berbeda untuk memenuhi keinginan mereka. Terdapat yang puas dengan cara yang halal dan pada saat yang sama banyak pula yang menghalalkan segala macam cara yang menjadi kebiasaan.

Salah satu cara untuk mendapatkan keuntungan adalah dengan mengendalikan harga jual atau beli. Semakin fleksibel seseorang dalam menentukan harga jual atau beli, maka semakin tinggi keuntungannya. Berbagai faktor tersebut bervariasi secara dinamis dan terkadang secara bersamaan mempengaruhi naik turunnya harga jual. Secara garis besar Islam menyetujui kondisi ini terjadi di pasar, karena itu semua terjadi secara alami, alias sesuai kodrat Ilahi. Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Sejatinya Allahlah yang menentukan harga, yang menyempitkan, melapangkan rizki dan Yang memberi rezeki. Sungguh aku berharap untuk menghadap kepada Alla tanpa seorangpun dari kalian yang menuntutku dalam suatu tindak kezaliman, baik dalam urusan jiwa ataupun harta." (HR. Abu Dawud).

Deskripsi ini berlaku dalam kondisi normal yaitu, ketika perubahan harga terjadi secara dinamis, sesuai kondisi masyarakat, tanpa rekayasa pihak manapun. Namun, Anda pasti paham bahwa banyak kalangan yang dengan sengaja memanipulasi kondisi tertentu untuk mempengaruhi harga jual barang. Mereka melakukannya demi keuntungan pribadi, bahkan dengan mengorbankan kepentingan orang lain atau bahkan masyarakat.²⁵

Pedagang sering saling memotong harga jual untuk menarik konsumen sebanyak mungkin dan pada saat yang sama menghilangkan semua pesaing. Menjual di bawah harga pasar dapat menimbulkan kerugian bagi umat Islam, baik penjual

²⁴Fetty Amaliah wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 3 transkrip

²⁵ <https://www.google.com/kaltim.tribunnews.com/bantingbantingan-harga-menurut-hukum-ekonomi-Islam>, diakses pada tanggal 20 Mei 2023

maupun pembeli pada umumnya. Inilah yang terjadi di kalangan pedagang kain desa Troso. Karena masing-masing ingin menguasai pasar, banyak dari mereka yang tidak menjual produknya dengan harga jauh di bawah harga pasar. Akibatnya, pedagang modal kecil bankrut dan banyak yang terpaksa gulung tikar, dan hanya pedagang modal besar yang bertahan dan akhirnya menguasai pasar.

Akibat lain dari persaingan harga yang tidak sehat terhadap harga pasar adalah harga kain Troso yang semula ditetapkan oleh Paguyuban Tenun Troso KSU menjadi tidak stabil dan jatuh akibat ulah beberapa pedagang curang.²⁶

Setelah harga pasar turun, pembeli akhirnya tidak lagi mau membeli dengan harga pasar normal, yaitu harga yang ditentukan sebelumnya. Mereka lebih memilih membeli kain tenun dari pedagang yang menjualnya dengan harga lebih murah. Akibatnya, banyak pedagang yang terpaksa menjual kain tenun dengan harga pasar saat ini, yang dirusak oleh beberapa oknum yang mencoba menguasai pasar. Hal ini berdampak pada omset para pedagang yang semakin turun.²⁷

HS dengan omset penjualan/bulan Rp. 35.000.000,-. Volume penjualan/bulan 1000 meter. Akan tetapi berapa tahun terakhir omset penjualannya turun karena akibat dari permainan harga oleh pelaku pasar yang berlaku curang dengan menjatuhkan harga jual dari harga pasar sebelumnya.²⁸

Akibat dari turunnya harga jual kain tenun Troso juga sangat dirasakan oleh MY selaku pemilik perusahaan “Ibani Troso” yang biasanya omset penjualan/bulan Rp. 50.000.000,- dampak dari anjloknya harga tersebut sekarang omset yang dihasilkan turun menjadi Rp 40.000.000,-/bulan. Pelanggan kebanyakan beralih ke pedagang lain yang menjual harga tenun lebih murah bahkan jauh dari harga pasar.²⁹

Tidak hanya MY, hal yang sama juga dirasakan oleh FA selaku pemilik Perusahaan “Niki Tenun”. Biasanya omset penjualan/bulan Rp. 100.000.000,- dan sekarang hanya Rp 70.000.000,- karena kehilangan para pelanggan yang beralih ke pedagang yang mematok harga lebih murah.³⁰

²⁶ Fetty Amaliah wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 3 transkrip

²⁷ Muhammad Yusuf, Wawancara penulis, 8 Mei 2023 Wawancara 2 transkrip.

²⁸ H. Sunarto wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 1 transkrip

²⁹ Muhammad Yusuf, wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 2 transkrip.

³⁰ Fetty Amaliah wawancara oleh penulis, 8 Mei 2023, wawancara 3 transkrip