

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Seiring dengan perkembangan jaman yang canggih, pasti akan berdampak pada kemajuan dalam sektor perdagangan. Para pelaku usaha saling berlomba-lomba untuk mencari ide dalam mengembangkan usaha yang digelutinya. Usaha tersebut ditempuh dengan mempertimbangkan berbagai macam faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya di masa mendatang. Ketika seorang pelaku usaha sudah mengetahui faktor yang mempengaruhi kehidupan usahanya, maka langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan yang berorientasi pada keuntungan yang diharapkan. Pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap permasalahan yang dihadapi.<sup>1</sup> Banyak para pelaku usaha yang mengalami kegagalan yang disebabkan karena kesalahan dalam mengambil keputusan sehingga berakibat pada rendahnya keuntungan yang diraih. Tetapi banyak juga para pelaku usaha yang sukses dalam mengambil keputusan sehingga keuntungan yang diperoleh lebih besar. Setiadi dikutip oleh Rizky Y.S Emor dan Agus Supandi Soegoto menyatakan bahwa pengambilan keputusan konsumen merupakan proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya.<sup>2</sup>

Dalam dunia perdagangan, seorang pelaku usaha harus cermat dan teliti serta bisa memanfaatkan peluang yang ada saat melakukan proses pengambilan keputusan. Karena setiap keputusan yang diambil oleh seorang pelaku usaha adalah keluaran dari proses yang dinamis yang dipengaruhi oleh kekuatan yang banyak sekali. Pengambilan keputusan yang tepat akan menghasilkan keuntungan yang besar dan tercapainya target sehingga usaha

---

<sup>1</sup> Siswanto, *Pengantar Manajemen*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2005, hlm. 171.

<sup>2</sup> Rizky Y.S Emor dan Agus Supandi Soegoto, Pengaruh Potongan Harga, Citra Merek, dan Servicescape Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret Tanjung Batu, *Jurnal EMBA*, Vol, 3, No, 2, 2015, hlm. 740.

mengalami kemajuan yang signifikan. Sebaliknya, jika seorang pelaku usaha kurang tepat atau bahkan salah dalam mengambil keputusan dari setiap masalah yang ada dalam bisnisnya akan berdampak pada kehidupan bisnis atau usaha itu sendiri di masa mendatang. Pengambilan keputusan selalu berhubungan dengan adanya kesulitan, konflik atau masalah, tetapi melalui suatu keputusan dan implementasinya orang akan mempunyai harapan bahwa dia akan berusaha untuk mengatasi masalah tersebut.

Jual beli merupakan salah satu cara yang dilakukan manusia untuk mencari keuntungan untuk meningkatkan taraf hidup manusia. Dalam fiqh muamalah jual beli adalah pertukaran antara harta benda dengan harta benda. Yang dimaksud dengan pertukaran harta benda yaitu mempertukarkan harta yang mempunyai nilai termasuk nilai mata uang.<sup>3</sup> Apabila bicara mengenai jual beli, maka harus mengetahui hukum-hukum jual beli, apakah praktek jual beli yang dilakukan sudah sesuai dengan syari'at Islam atau belum, oleh karena itu seorang yang menggeluti dunia usaha harus mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak. Islam mengajarkan, bahwa hubungan sesama manusia dalam masyarakat harus dilakukan atas dasar pertimbangan yang mendatangkan manfaat dan menghindari madharat. Seperti firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ  
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ  
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ  
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang

<sup>3</sup> Khosyi'ah Siah, *Fiqh Muamalah Perbandingan*, Bandung, 2014, hlm, 45.

*yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al Baqarah : 275)*

Kandungan dari ayat di atas bahwa Allah telah menetapkan undang-undang yang berlaku umum dan dasar-dasar yang bersifat umum pula. Hal ini agar hukum Islam tetap sesuai dengan situasi dan kondisi muamalah yang terus berkembang serta mengalami berbagai perubahan. Prinsip dasar yang ditetapkan jual beli adalah kejujuran, kepercayaan dan kerelaan, prinsip jual beli telah diatur demi menciptakan dan memelihara i'tikad baik dalam suatu transaksi jual beli seperti takaran yang harus diperhatikan dan kejelasan barangnya.

Sehubungan anggapan diatas, dalam kenyataannya, banyak orang yang beragama Islam melakukan kegiatan jual beli dalam rangka pencaharian dan usaha mereka, salah satunya yaitu kegiatan jual beli hasil pembesaran benih ikan dengan sistem tebasan di Desa Tambakbulusan, Kecamatan Karantengah, Kabupaten Demak. Hasil pembesaran benih ikan yang diperjualbelikan di Desa Tambakbulusan adalah ika bandeng. Jual beli tebasan dalam Islam sering disebut juga dengan jual beli *gharar*. Jual gharar yaitu jual beli yang samar sehingga kemungkinan adanya unsur penipuan disalah satu pihak.<sup>4</sup> Pengertian jual beli tebasan merupakan cara penjualan yang dilakukan berdasarkan taksiran hasil produksi.<sup>5</sup> Untuk mengetahui taksiran produksi yang ingin diperoleh penebas maka dapat dilakukan dengan cara memborong semua hasil pembesaran benih ikan, sebelum panen yang dilakukan dengan cara penebas masuk ke dalam kolam kemudian berjalan mengitari kolam sampai air kolam menjadi keruh dan melihat ukuran beberapa ikan bandeng yang melompat ke atas sebagai sampel hasil pembesaran benih ikan yang akan

---

<sup>4</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2014, hlm. 81.

<sup>5</sup> Nurul Fathiyah Fauzi, Yuli Hariyati Dan Joni Murti Mulyo Aji, Sistem Tebasan Pada Usaha Tani Padi dan Dampaknya Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Petani di Kabupaten Jember, *Jurnal Ilmiah*, Vol, 14, No, 1, 2014, hlm. 28.

ditebas untuk memperkirakan jumlah seluruh hasil panen pembesaran ikan bandeng. Rusastra dikutip oleh Nurul Fathiyah Fauzi dkk menyatakan penjualan hasil pembesaran ikan dengan sistem tebasan tidak merefleksikan lemahnya posisi petani. Petani menilai sistem tebasan ini memiliki beberapa kelebihan dan menguntungkan kedua belah pihak (petani dan penebas) dan nampaknya cukup kompetitif yang ditunjukkan banyaknya penebas yang beroperasi di desa. Keuntungan yang di dapat petani setelah melakukan jual beli tebasan adalah kondisi kolam yang lebih baik karena bersih dari hama dan komoditas pengganggu lainnya yang mempengaruhi laju pertumbuhan benih ikan.

Kegiatan jual beli secara tebasan dilakukan antara petani (penjual) dengan penebas (pembeli). Yang terpenting dalam pelaksanaan jual beli tebasan adalah memprioritaskan kejujuran, kerelaan dan keterbukaan. Dengan mengutamakan kejujuran, kerelaan dan kepercayaan maka unsur kerugian disalah satu pihak dapat ditekan seminimal mungkin. Karena para ulama fiqh memandang jual beli tebasan merupakan jual beli yang cenderung menimbulkan kecurangan karena pada saat diselenggarakannya akad atau perjanjian antara petani dan penebas tidak disertakan dengan penyerahan obyek atau barang yang diperjualbelikan. Dikutip dari terjemahan kitab Bidayatul Mujtahid menurut Imam Syafi'i dan pengikutnya menyatakan bahwa jual beli ghaib (tidak jelas/samar) hukumnya tidak diperbolehkan atau haram. Hal itu karena pada saat penjual dan pembeli melaksanakan akad maka barang yang diperjualbelikan harus diserahkan saat itu juga. Tetapi pendapat lain juga berbeda yang dikemukakan oleh Imam Malik dan para ulama Madinah mengatakan jual beli tebasan (samar) hukumnya boleh (makruh) jika dalam jual beli tersebut disebutkan sifat-sifat dari barang yang diperdagangkan sebagai ganti dari unsur ketidakjelasan barang tersebut. Sedangkan menurut Imam Abu Hanifah menyatakan bahwa jual beli yang masih samar boleh dilakukan asalkan setelah terjadi akad jual beli pihak pembeli diberikan pilihan (khiyar) sehingga jika pembeli suka dengan barang yang ditawarkan maka akad boleh diteruskan tetapi jika kemudian pembeli

tidak cocok dengan barang yang ditawarkan maka pembeli boleh membatalkan akad jual beli tersebut.<sup>6</sup> Dengan demikian yang terpenting dalam mewujudkan jual beli tebasan adalah bagaimana penjual dan pembeli dalam bertransaksi dengan didasari rasa kejujuran, kerelaan, dan keterbukaan sehingga dalam melaksanakan pengambilan hasil pembesaran benih ikan bandeng tidak ada kecurigaan dan kerugian disalah satu pihak yang mana hal tersebut akan mempengaruhi hukum dari jual beli itu sendiri.

Selain itu penetapan harga juga menjadi faktor bagi petani dalam mengambil keputusan panen atau tunda panen terhadap hasil pembesaran benih ikan yang dijalaninya. Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok.<sup>7</sup> Harga juga menjadi salah satu unsur bauran pemasaran yang harus dikendalikan oleh pelaku usaha atau perusahaan untuk mencapai sasaran pemasaran. Keputusan dalam penetapan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran. Strategi penetapan harga harus memperhatikan tujuan penetapan harga yaitu bertahan, memaksimalkan laba, memaksimalkan penjualan, gengsi atau prestis, dan penegembalian atas investasi. Ma'ruf dikutip oleh Sibut Suwitho menyatakan bahwa penetapan harga merupakan faktor yang paling sulit diantara unsur-unsur dalam bauran pemasaran dan harga juga menjadi satu-satunya unsur yang dapat mendatangkan keuntungan.<sup>8</sup>

Dalam penetapan harga perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Faktor yang mempengaruhi penetapan harga secara langsung adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, adanya peraturan dari lembaga pemerintahan dan faktor lainnya. Sedangkan faktor secara tidak langsung namun mempunyai hubungan erat dengan penetapan harga adalah harga

---

<sup>6</sup> Rusyd Ibnu, *Terjemahan Bidayatul Mujtahid*, Asy Syifa, Semarang, 1990, hlm. 64.

<sup>7</sup> Sudaryono, *Manajemen Pemasaran: Teori dan Implementasi*, Andi Offset, Yogyakarta, 2016, hlm. 216.

<sup>8</sup> Sibut Suwitho, Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Konsumen Minimarket Alfamart Di Surabaya, *Jurnal Ilmu dan Manajemen*, Vol, 5, No, 1, 2016, hlm. 3.

produk sejenis yang dijual oleh para pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk komplementer, serta potongan (*discount*) kepada penyalur konsumen. Oleh karena pengaruh tersebut seorang produsen harus memperhatikan dan mampu memperkirakan faktor-faktor itu di dalam penetapan harga yang dikeluarkan sehingga kelak dapat memenuhi harapan produsen sehingga mampu bersaing dengan para pesaing serta memiliki kemampuan dalam mempengaruhi konsumen.<sup>9</sup>

Usaha pembesaran ikan bandeng merupakan kegiatan yang diawali dengan penebaran benih ikan, pemberian pakan tambahan dan diakhiri dengan masa pemanenan hasil pembesaran. Usaha pembesaran ikan di Desa Tambakbulusan termasuk usaha menengah yang mempunyai omset cukup besar setiap tahunnya. Usaha pembesaran yang ada di Desa Tambakbulusan tidak hanya ikan bandeng tetapi ada beberapa komoditas lain seperti, udang vaname, udang windu, ikan nila. Sadar akan potensi yang ada di Desa Tambakbulusan tersebut cukup potensial maka mayoritas warga yang berprofesi sebagai petani tambak saling berlomba-lomba dalam mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Untuk memenangkan persaingan demi mendapatkan keuntungan yang besar maka kualitas sumber daya manusia juga harus tinggi. Hal tersebut karena jika kualitas sumber manusia rendah yang terjadi adalah pada saat memasuki musim panen dan petani tambak kurang tepat atau bahkan salah dalam mengambil keputusan panen baik secara operasional maupun pemasarannya maka yang diperoleh bukan keuntungan tetapi kerugian bagi usaha pembesaran ikannya.

Permasalahan yang terjadi pada usaha pembesaran ikan bandeng di Desa Tambakbulusan adalah penurunan dalam hal keuntungan yang didapat petani karena keputusan yang diambil pada saat akad jual tebasan dengan pembeli (penebas) yang terjadi sebelum panen bertentangan dengan aturan jual beli yang sudah diatur dalam agama Islam (*fiqh muamalah*). Kurangnya pemahaman tentang agama menjadikan mereka mengambil keputusan salah

---

<sup>9</sup> Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran edisi ke 1*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm. 203-204.

saat melakukan akad jual beli secara tebasan. Hukum jual beli tebasan (borongan) yang semula makruh berubah menjadi haram karena akad yang dilakukan tidak sah. Dari hasil wawancara dengan petani tambak tentang jual beli ikan bandeng secara tebasan yang merugikan petani jika akad jual beli secara tebasan yang kurang tepat, atau bahkan bertentangan dengan hukum jual beli dalam Islam. Ketidaksesuaian akad jual beli tebasan akan berdampak pada kesenjangan antara petani dengan penebas seperti, rasa saling kepercayaan berkurang, pembayaran uang hasil panen tertunda oleh penebas, kesewenang-wenangan pihak penebas dalam melakukan panen. Untuk menghindari kerugian disalah satu pihak maka seharusnya dalam melakukan praktik jual beli secara tebasan antara petani dan penebas harus mengetahui tentang aturan jual beli tebasan menurut fiqh muamalah, memprioritaskan unsur kejujuran, kerelaan dan keterbukaan. Hal itu mengingat bahwa mayoritas para petani dan penebas ikan bandeng beragama Islam, sehingga segala sesuatu harus berdasarkan Al-Qur'an, Hadist, Ijma', dan Qiyas.

Faktor lainnya yang mempengaruhi petani dalam mengambil keputusan panen adalah penetapan harga. Penetapan harga yang cepat berubah dan tidak konsisten dapat membuat para petani kebingungan dalam memperkirakan keuntungan yang ingin dicapai. Dalam sebulan penetapan harga mengalami perubahan sebanyak 3-4 kali, hal itu karena tingkat permintaan konsumen terhadap ikan, penetapan harga antar pedagang, dan persediaan komoditas ikan bandeng di pasar. Untuk menghindari resiko kerugian dalam pengambilan keputusan panen, maka sebelum melakukan panen petani harus berkordinasi dengan pedagang besar ikan bandeng di pasar mengenai penetapan harga ikan bandeng, sehingga ketika petani melakukan panen ikan bandeng, harga ikan yang terjadi di pasar sedang mengalami kenaikan atau cukup bagus.

Penelitian sebelumnya, Nurul Fathiyah Fauzi, Yuli Hariyati dan Jono Murti Mulyo Aji dengan judul “*Sistem Tebasan Pada Usahatani Padi dan Dampaknya Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Petani di Kabupaten Jember*” menunjukkan bahwa jual beli secara tebasan mempunyai pengaruh secara

positif dalam pengambilan keputusan panen pada usahatani padi di Kabupaten Jember. Hasil dari penelitian adalah terdapat selisih pendapatan antara jual beli secara tebasan dengan jual beli mandiri. Pendapatan jual beli secara tebasan lebih tinggi dibandingkan dengan jual beli secara mandiri dengan tingkat selisih rata-rata sebesar Rp. 1.531.506,535 per hektar dibandingkan sistem jual beli mandiri. Selain itu dengan melakukan jual beli secara tebasan maka dapat meminimalkan resiko kerugian yang besar dan memudahkan petani dalam pemanenan serta pemasaran. Sedangkan penelitian Cornelia Dumarya Manik tahun 2017 dengan judul “*Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Panel Listrik Pada PT. Cakra Raya Teknologi di Tangerang Kota*” menunjukkan bahwa penetapan harga berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian panel listrik PT. Cakra Raya Teknologi di Tangerang Kota. Hasil dari penelitian ini bahwa penetapan harga berkontribusi sebesar 52,35% secara signifikan terhadap keputusan pembelian panel listrik PT. Cakra Raya Teknologi di Tangerang Kota.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis merasa tertarik untuk meneliti dengan judul “ **PENGARUH JUAL BELI TEBASAN DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN PANEN (Studi Kasus Usaha Pembesaran Ikan Bandeng Di Desa Tambakbulusan Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak)**”.

## **B. Fokus Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan batasan yang paling jelas agar pembahasan yang dikaji tidak melebar dan fokus pada pembahasan penelitian. Berdasarkan identifikasi dari latar belakang penelitian maka penulis memberikan batasan penelitian sebagai berikut:

1. Obyek penelitian ini merupakan usaha dibidang perikanan yaitu pembesaran ikan bandeng yang dilakukan oleh mayoritas masyarakat Desa Tambakbulusan, Kecamatan Karangtengah, Kabupaten Demak?
2. Adapun yang diteliti mengenai tentang Pengaruh Jual Beli Tebasan dan Penetapan Harga Terhadap Pengambilan Keputusan Panen Ikan Bandeng

(Studi kasus usaha pembesaran ikan bandeng di Desa Tambakbulusan, Karangtengah, Demak).

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang akan dikaji dan diteliti yaitu:

1. Apakah jual beli tebasan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan panen ikan bandeng di Desa Tambakbulusan, Karangtengah, Demak?
2. Apakah penetapan harga berpengaruh terhadap pengambilan keputusan panen ikan Bandeng di Desa Tambakbulusan, Karangtengah, Demak?
3. Apakah jual beli tebasan dan penetapan harga secara bersamaan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan panen ikan Bandeng di Desa Tambakbulusan, Karangtengah, Demak?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pengaruh dari jual beli tebasan atau jual beli yang bersifat samar yang dilakukan oleh mayoritas masyarakat Desa Tambakbulusan, Karangtengah, Demak.
2. Untuk mengetahui pengaruh penetapan harga terhadap proses pengambilan keputusan dalam melakukan panen hasil pembesaran ikan Bandeng.
3. Untuk mengetahui pengaruh jual beli tebasan dan penetapan harga secara bersamaan terhadap proses pengambilan keputusan panen hasil pembesaran ikan Bandeng di Desa Tambakbulusan, Karangtengah, Demak.

## **E. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan masalah yang sudah dijelaskan diatas, maka penulis berharap agar penelitian ini dapat bermanfaat untuk:

### **1. Manfaat Teoritis**

#### **a. Bagi Akademisi**

Penulis berharap dengan penelitian ini mampu memberikan pengetahuan dan informasi tentang pengaruh jual beli tebasan dan penetapan harga terhadap pengambilan keputusan panen ikan Bandeng dilihat dari sudut pandang ekonomi Islam kepada pihak-pihak yang membutuhkan sebagai bahan pertimbangan dan memberikan manfaat supaya dapat menyusun skripsi yang lebih baik dan benar.

#### **b. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya merupakan sebagai bahan pertimbangan dan menambah wawasan pengetahuan dalam menerapkan ilmu ekonomi terutama dalam ilmu ekonomi Islam serta dapat membandingkan teori-teori yang didapat selama masa perkuliahan berdasarkan realitas lapangan.

### **2. Manfaat Praktis**

#### **a. Bagi Konsumen**

Penulis berharap dengan penelitian ini mampu memberikan pengetahuan dan pertimbangan dalam mengkonsumsi ikan bandeng di pasar dengan mempertimbangkan harga serta kualitas ikan sebagai kebutuhan khalayak umum.

#### **b. Bagi Wirausaha Perikanan**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi, pengetahuan dan manfaat sebagai bahan pertimbangan dalam menjalankan usaha perikanan terutama dalam usaha pembesaran ikan bandeng agar usaha yang dilakukan tidak bertentangan dengan Syari'ah Islam dan mendapat keberkahan dari Allah SWT.

## **F. Sistematika Penulisan Skripsi**

Sistematika penulisan skripsi atau penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing-masing bagian atau yang saling berhubungan, sehingga nantinya akan diperoleh penelitian yang sistematis dan ilmiah. Berikut adalah sistematika penulisan skripsi yang akan penulis susun:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang: Latar Belakang Masalah, Fokus Penelitian, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan Skripsi.

### **BAB II : KAJIAN TEORITIS**

Hal yang akan dikemukakan dalam bab ini meliputi: Pengertian Jual Beli Dalam Islam, Rukun dan Syarat Dalam Jual Beli, Pembagian Jual Beli Dalam Islam, Jual Beli Tebasan Dalam Islam, Faktor-Faktor yang mempengaruhi jual beli tebasan, Pandangan Ulama Fiqh Terhadap Jual Beli Tebasan, pengertian penetapan harga, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga, Prosedur Penetapan Harga, Strategi Penetapan Harga, Penetapan Harga Dalam Islam, Tujuan Penetapan Harga, Pengertian Pengambilan Keputusan Panen, Proses Pengambilan Keputusan Panen, Pengambilan Keputusan Panen, Pengambilan Keputusan Menurut Islam, Penelitian Terdahulu, Kerangka Berpikir, Hipotesis Penelitian.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini akan dibahas jenis penelitian meliputi: Jenis Dan Pendekatan Penelitian, Populasi Dan Sampel, Sumber Data, Tata Variabel Penelitian, Definisi Operasional, Teknik Pengumpulan Data, Uji Validitas Dan Realiabilitas Instrumen, Uji Asumsi Klasik, Dan Analisis Data.

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan meliputi: profil Desa Tambakbulusan, gambaran umum usaha pembesaran ikan Bandeng, unit produksi usaha pembesaran ikan Bandeng, alur pemasaran dan penetapan harga ikan Bandeng, proses akad budaya jual beli secara tebasan berdasarkan ekonomi Islam, pandangan tokoh agama setempat tentang jual beli secara tebasan ikan Bandeng, gambaran umum responden, deskripsi hasil data penelitian, analisis data serta implikasi penelitian.

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini merupakan akhir dari penelitian berisi tentang kesimpulan, keterbatasan, saran-saran dan penutup.

