



Fenomena Persaingan Harga Perspektif Etika Bisnis Islam: Sektor Industri Usaha Batako di Kabupaten Buton Tengah

Susiyana¹, Fadil Adrianto², Erwin Saputra³ A Syathir Sofyan⁴

^{1,2,3,4}Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

e-mail: susiyanaftmul001@gmail.com¹, adriantofadil018@gmail.com²,
akhyerwin0@gmail.com³, a.syathir@uin-alauddin.ac.id⁴

ABSTRAK- Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui fenomena yang terjadi akibat dari persaingan harga antara pengusaha batako. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang dilakukan dengan observasi dan mewawancarai langsung beberapa pengusaha batako. Hasil wawancara menunjukkan bahwa masalah persaingan harga muncul disebabkan meningkatnya jumlah pengusaha batako, sehingga demi kelancaran usahanya, beberapa pengusaha batako mengecilkan ukuran batakonya dan menurunkan harga batako dengan harga yang lebih murah dibandingkan pengusaha lainnya. Pengusaha tersebut mengambil keuntungan lain dengan memperbanyak hasil cetakan batako per sak dari jumlah normal, hal ini membuat kualitas batako menjadi kurang bermutu. Maka fenomena pengusaha batako merugikan konsumen akibat perilaku non-etis.

Kata kunci: Persaingan Harga, Industri Usaha, & Etika Bisnis Islam

PENDAHULUAN

Perkembangan pembangunan gedung pada saat ini semakin meningkat tiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya gedung-gedung baru yang ada di tiap-tiap kota besar. Perusahaan-perusahaan industri di bidang konstruksi bangunan saling bersaing untuk dapat menghasilkan konstruksi yang kokoh dan. Untuk itu, perusahaan harus memperhatikan bahan-bahan material yang dapat menunjang konstruksi bangunan tersebut.¹

Persaingan perusahaan yang memproduksi bahan batu bata juga mengalami peningkatan, dikarenakan pembangunan gedung yang semakin marak di tiap-tiap kota besar. Oleh karena itu perusahaan dituntut harus dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang baik sesuai keinginan pelanggan, serta menjual harga produknya dengan harga terjangkau agar dapat bersaing di pasarandengan industri yang sejenis. Dalam penetapan harga perusahaan harus sangat berhati-hati agar harga yang ditawarkan tidak terlalu mahal atau murah tetapi tetap menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Harga yang tinggi bisa saja diterima oleh konsumen dan menghasilkan keuntungan yang lebih bagi perusahaan, akan tetapi hal ini menjadi kelemahan bagi perusahaan kalau pesaing mampu memberikan harga yang lebih rendah.²

Di Buton Tengah, terdapat banyak jenis batu bata yang diproduksi oleh perusahaan konstruksi yaitu bata merah, bata muka, batako, dan bata ringan. Namun, yang paling banyak diproduksi adalah batako. Hal ini disebabkan oleh jumlah permintaan batako lebih tinggi bahan pembuatan batako lebih mudah dijumpai dibandingkan bahan pembuatan bata jenis lainnya. Sebab itu, batu bata jenis batako lebih banyak diproduksi dan dipasarkan dibandingkan batu bata jenis lain. Hal ini memicu masalah baru bagi para pengusaha batako batako yaitu munculnya persaingan harga antarpengusaha batako. Oleh karena persaingan yang semakin ketat, tak jarang pengusaha menggunakan strategi perang harga untuk memikat konsumen.

Persaingan harga antarpengusaha batako akan memberikan efek pada pemasaran batako yang telah diproduksi. Karena, para pengusaha berusaha

¹Muhammad Dwi Yunardi “Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X dengan Menggunakan Metode *Target Profit Pricing*” *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional* Vol. 8 (2014): h. 13.

²I Muhammad Dwi Yunardi “Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X dengan Menggunakan Metode *Target Profit Pricing*”: h 14.

menjual harga lebih murah dibandingkan dengan harga batako yang ada di pasaran namun tetap memperoleh keuntungan yang banyak. Hal inilah yang menjadi tujuan mini research kami, yakni bagaimana dampak persaingan harga usaha batako terhadap pengusaha konstruksi batako dan konsumen batako yang dituangkan dengan judul “Fenomena Persaingan Harga Jual Batako di Kabupaten Buton Tengah”.

TINJAUAN LITERATUR

Persaingan Harga

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, persaingan adalah suatu persaingan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang tertentu, agar memperoleh kemenangan atau hasil secara kompetitif . Persaingan juga merupakan kenyataan hidup dalam dunia bisnis, sifat, bentuk, dan intensitas persaingan yang terjadi dan cara yang ditempuh oleh para pengambil keputusan strategi untuk menghadapi para tingkat yang dominan mempengaruhi tingkat keuntungan suatu perusahaan. Dalam persaingan kita mengenal istilah “pesaing” yaitu perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk kita tawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang mirip.³

Buchari Alma mengatakan bahwa dalam teori ekonomi, pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang paling berhubungan. Yang dimaksud dengan *utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan memuaskan konsumen (*satisfaction*). Terdapatnya *value* yang merupakan nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang. Sekarang ini ekonomi kita tidak melakukan barter lagi , akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Maka harga merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk menilai dan mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang

³ Kasmir, Studi Kelayakan Bisnis (Jakarta:2015), h. 93.

dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.⁴

Batako

Conblock (concrete block) atau batu cetak beton adalah komponen bangunan yang dibuat dari campuran semen semen Portland atau pozolan, agregat (batu kapur, pasir), air, dan atau tanpa tambahan lainnya (*additive*), dicetak sedemikian rupa hingga memenuhi syarat dan dapat digunakan sebagai bahan untuk pasangan dinding. Batako atau batu cetak tras-kapur adalah bata yang dibuat dengan mencetak dan memelihara dalam suasana lembab, campuran tras, kapur, dan air dengan atau tanpa bahan tambahan lainnya. Bahan bangunan seperti batako secara umum biasanya digunakan untuk dinding tembok. Batako terdiri dari berbagai bentuk dan ukuran. Istilah batako berhubungan dengan bentuk persegi panjang yang digunakan untuk dinding beton.⁵

Landasan Syariah Persaingan Bisnis

Strategi bersaing atau persaingan dalam pandangan syariah dibolehkan dengan kriteria bersaing secara baik. Salah satunya dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah ayat 148 tentang anjuran berlomba dalam kebaikan:

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۗ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

“Dan tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu”. (QS. Al-Baqarah: 148).

Dalam kandungan ayat Al-Qur’an di atas telah dijelaskan bahwa persaingan untuk tujuan kebaikan itu diperbolehkan, selama persaingan tersebut tidak melanggar prinsip syariah. Seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah, ketika berdagang Rasul tidak pernah melakukan usaha yang membuat usaha

⁴Heri Tri Irawan “Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada UD. Bata Jaya Dengan Menggunakan Metode *Target Profit Pricing*” Jurnal Optimalisasi Vol. 5, No. 1 (2019): h. 3.

⁵Harun Mallisa “Studi Kelayakan Kualitas Batako Hasil Produksi Industri Kecil di Kota Palu” *Media Litbang Sulteng* Vol. 4, No.2 (2011): h. 80.

pesaingnya hancur, walaupun tidak berarti gaya berdagang Rasul seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliah lakukan adalah memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur, termasuk jika ada kecacatan pada barangnya.⁶

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini kami menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu pendekatan yang berusaha menangkap kenyataan sosial secara keseluruhan, utuh, dan tuntas sebagai suatu kesatuan kenyataan. Menurut pendekatan ini, objek penelitian dilihat sebagai kenyataan hidup yang dinamis. Sehingga dengan penelitian ini data yang diperoleh tidak berupa angka-angka, tetapi lebih banyak deskripsi, ungkapan atau makna-makna tertentu yang ingin disampaikan. Adapun penambahan sedikit tabel hanya kami gunakan sebagai pelengkap data deskriptif saja. Dalam pendekatan ini kami menggunakan penelitian deskriptif. Deskriptif dimaksud untuk mendeskripsikan suatu situasi. Pendekatan deskriptif juga berarti untuk menjelaskan fenomena atau karakteristik individual, situasi, atau kelompok sosial secara akurat.⁷

Objek dalam penelitian kami adalah beberapa pengusaha batako yang ada di Desa Nepa Mekar. Pengusaha yang kami jadikan objek adalah beberapa pengusaha yang sudah lama membangun usahanya dan pengusaha yang baru merintis usahanya. Jadi, untuk kedua jenis pengusaha ini kami mengambil masing-masing dua orang narasumber, yaitu Bapak Ndawa dan Bapak Bari sebagai pengusaha yang lama, kemudian Bapak Ismail dan Ibu Taslima sebagai narasumber pengusaha baru. Dari sini nanti kami akan memperoleh perbandingan antara kedua jenis pengusaha ini berdasarkan perbedaan waktu mereka membuka usaha batako ini sehingga menghasilkan sintesis yang lebih akurat dalam mengkaji kelompok pengusaha tersebut.

Data yang kami gunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara (*interview*). Interview adalah wawancara atau dialog yang dilakukan oleh peneliti dan subjek penelitian yang bersifat dua arah, adapun pertanyaan telah terlebih dahulu disistematisasi sesuai dengan tema penelitian, pertanyaan secara fleksibel

⁶ Muhammad “Kesatuan Bisnis dan Etika dalam Al-Qur’an: Upaya Membangun Kerangka Bisnis Syariah” *Jurnal Tsafaqah Vol. 9, No. 1* (2013): h. 13.

⁷ Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Badung: 2018) h. 3.

dapat berubah sesuai dengan arah pembicaraan agar tidak menimbulkan kecanggungan subjek kajian.⁸

Observasi adalah teknik penelitian dengan melakukan pengamatan subjek kajian secara langsung turun lapangan, untuk mengkaji subjek kajian secara spontan dan alamiah. Teknik ini menggunakan pemahaman secara mendalam terhadap subjek kajian, melalui inilah peneliti berusaha memperkecil atau bahkan menghilangkan subjektivitas peneliti.⁹

Panduan pertanyaan kami buat sebagai instrumen penelitian kami, pertanyaan yang kami ajukan, yaitu:

1. Kapan pertama kali usaha batako ada di Desa Nepa Mekar?
2. Apa saja alat dan bahan yang digunakan untuk membuat batako?
3. Bagaimana proses pembuatan batako?
4. Apakah di awal pembukaan usaha batako, batako sangat diperlukan atau hanya segelintir orang saja?
5. Mengapa sekarang sebagian besar masyarakat Nepa Mekar memilih berprofesi sebagai pengusaha batako dibandingkan usaha lain?
6. Adakah perbedaan harga jual batako pada awal dibukanya usaha batako dengan harga jual batako sekarang?
7. Mengapa terjadi perbedaan harga jual batako dulu dengan sekarang?
8. Bagaimana pengaruh dari perubahan harga jual batako bagi pengusaha batako?
9. Bagaimana tanggapan bapak/ibu dengan adanya persaingan harga ini?
10. Menurut bapak-ibu, adakah solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah persaingan harga ini?

Analisis yang kami pakai dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif (penggambaran), karena data yang kami kumpulkan untuk mengkaji data bersifat kualitatif. Di mana hasil tersebut merupakan hasil dari interview atau wawancara secara langsung terhadap objek penelitian yang dilakukan secara sistematis.¹⁰

⁸ Wayan Suwendra, Metodologi Penelitian Kualitatif (Badung: tt, 2018) h. 4.

⁹ Wayan Suwendra, Metodologi Penelitian Kualitatif , h. 4.

¹⁰ Wayan Suwendra, Metodologi Penelitian Kualitatif, h. 8.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peluang dan Imbalan Kerja Pada Industri Batako

1. Peluang Kerja

Rangkaian kegiatan dalam industri batako pada umumnya dapat dibagi atas penggalian kapur, pengangkutan bahan, produksi batako, pengangkutan, dan pemasaran. Dengan demikian, secara garis besar kesempatan kerja dalam industri batako dapat dikelompokkan dalam kegiatan galian, angkutan, produksi, dan pemasaran. Berdasarkan kelompok kegiatan pembuatan batako tersebut, maka jenis tenaga kerja yang diperlukan adalah sebagai berikut.

a. Galian Kapur

- 1) Buruh gali, menggali lapisan kapur, menggali dengan menggunakan alat gali batu kapur kemudian menyaringnya agar menghasilkan batu kapur dengan ukuran kecil maupun sedang. Rasyidin mengatakan bahwa hasil dari kapur tersebut dikumpulkan dan dibawa ke penimbunan kapur dan dijual dengan ukuran ret.
- 2) Alat berat, digunakan untuk menggali batu kapur dalam jumlah banyak untuk memudahkan buruh gali untuk menggali kapur.¹¹

b. Angkutan

- 1) Supir truk, membawa truk dari daerah penjualan kapur ke pabrik dengan muatan kapur. Selain itu, supir truk membawa truk dari pabrik ke konsumen dengan muatan batako. Jarak angkut dari daerah galian ke pabrik berkisar antara 1-3 km, tergantung dari jarak angkut.



Gambar 1. Truk memuat batu kapur

¹¹ Rasyidin, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

2) Buruh bongkar-muat, menaikkan kapur dari timbunan di daerah galian ke truk dan menurunkan tras dari truk ke penimbunan di pabrik. Demikian juga dalam pengangkutan produk batako, buruh ini bertugas menaikkan dan menurunkan batako. Untuk satu truk diperlukan 3-4 buruh yang diupah berdasarkan banyaknya produk batako yang dimuat dan jauhnya perjalanan yang ditempuh.¹²

c. Produksi Cetak Tangan

1) Buruh cetak dan buruh sekop, mengambil bahan dari gudang, mencampur bahan baku berupa semen, kapur, dan air berdasarkan perbandingan yang telah ditetapkan untuk kemudian dicampurkan dan dicetak. Hasil cetakan kemudian disusun di tempat yang berdekatan dengan tempat pencetakan. Dalam satu hari buruh cetak dan sekop dapat menghasilkan 1.100-1.500 batako. Pekerjaan ini tidak memerlukan keterampilan khusus, namun bagi yang belum berpengalaman di butuhkan waktu magang kurang lebih seminggu.¹³

2) Buruh jemur, membawa batako dari dari tempat pencetakan dan menyusunnya di dekat penyusunan batako yang terpapar sinar matahari. Buruh jemur membawa batako menggunakan kedua tangannya, baik buruh laki-laki maupun perempuan.¹⁴

d. Pemasaran

1) Levelansir, merupakan fungsi perantara yang menjembatani produsen dan pasar, misalkan pemasok batako ke berbagai proyek yang memerlukannya.

2) Promosi, dilakukan melalui media sosial, yng mana konsumen batako melalui promosi ini sebagian besar adalah konsumen untuk dirinya pribadi (rumahnya sendiri) dibandingkan dengan konsumen untuk proyek.

Sebagian besar jenis kerja merupakan pekerjaan tidak tetap. Pada umumnya buruh bekerja di satu tempat sekitar satu bulan dan paling lama setahun.

Tenaga kerja pada industri batako sebagian besar terdiri dari penduduk setempat, yakni masyarakat Desa Nepa Mekar. Industri batako ini sudah menjadi pekerjaan tetap masyarakat tersebut. Tetapi, para pekerja memiliki kebebasan untuk keluar dan masuk kerja di indusri batako yang satu dengan yang lainnya. Karena, industri batako cukup banyak sehingga ada beberapa

¹² Taslima, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

¹³ Ade, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

¹⁴ Ade, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

industri batako yang kekurangan tenaga kerja. Jadi, tidak ada ikatan tetap antara buruh dan majikan.¹⁵

Imbalan dan Jaminan Kerja

Imbalan kerja yang didapat oleh berbagai tenaga kerja pada umumnya dihitung berdasarkan jumlah hasil pekerjaan, yang dapat diuraikan sebagai berikut.

- a. Buruh gali, dalam sehari dapat menghasilkan setengah rit sehingga dapat diupahi Rp 150.000, - per hari.
- b. Supir, upahnya tergantung dari jarak angkut, dalam sehari dapat melakukan 4-8 kali perjalanan. Upah yang diperoleh Rp 150.000,- per rit. Sehingga pendapatan seorang suwir dalam sehari dapat memperoleh Rp 600,000,- sampai Rp 1.200.000,- per hari. Pada umumnya, supir mobil ini, menggunakan mobilnya sendiri untuk pengangkutan, sehingga upah yang diperoleh cukup besar.
- c. Buruh bongkar-muat, untuk satu truk diperlukan empat orang. Adapun kapasitas truk dalam mengangkut produk batako maksimal 2.000 batako, dengan upah Rp 200.000,- untuk upah bongkar-angkut. Jadi, dalam sekali perjalanan, buruh bongkar-angkut memperoleh upah sebesar Rp 50.000,-.
- d. Buruh cetak, pada pembuatan secara manual untuk satu sak batako (270-280 batako) buruh cetak diupahi Rp 30.000,-. Dalam sehari, buruh cetak dapat mencetak batako 4-5 sak, sehingga pendapatan buruh cetak per hari berkisar Rp 120.000,- sampai 150.000,-.
- e. Buruh sekop, sama halnya dengan buruh cetak. Karena buruh sekop kerja bersamaan dengan buruh cetak.
- f. Buruh jemur, buruh ini diberi upah Rp 15.000,- per sak, dalam sehari dapat memperoleh 4-5 sak, sehingga pendapatan buruh jemur berkisar Rp 60.000,- sampai Rp 75.000,- per hari.

Melihat hasil yang didapatkan oleh setiap tenaga kerja yang cukup besar, membuat masyarakat di Desa Nepa Mekar lebih memilih untuk bekerja di industri batako. Karena, dari segi pendapatan bukanlah jumlah yang sedikit bagi masyarakat desa ini. Ditambah produk batako ini masih sangat dibutuhkan di daerah Buton Tengah, sehingga jumlah permintaan pun semakin banyak membuat masyarakat beralih ke industri batako.

Oleh karena itu, beberapa perantau balik ke kampung halaman dan memilih bekerja di industri batako dibandingkan kerja di kota. Karena dapat dilihat

¹⁵ Taslima, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

industri ini sangat memerlukan banyak tenaga kerja sejalan dengan permintaan yang ada.¹⁶

Proses Pembuatan Batako

Berikut adalah langkah-langkah pembuatan batako sampai ke proses akhir.

1. Tahap Pembuatan Batako

Langkah-langkah yang harus dilakukan untuk membuat batako, yaitu:

- a. Langkah pertama adalah menakar batu kapur sesuai ukuran atau jumlah yang diinginkan.
- b. Kemudian campurkan batu kapur yang telah ditakar dengan satu karung semen portland (50 kg) sampai kedua bahan ini tercampur.
- c. Selanjutnya, campuran tersebut diberi dengan air sesuai dengan banyaknya campuran tersebut dan dicampur kembali menggunakan sekop.
- d. Campuran tersebut kemudian dicetak berdasarkan ukuran cetakan yang telah ditentukan.
- e. Campuran yang mau dicetak dialasi dengan papan dan potongan karung agar memudahkan proses pemisahan batako dengan papan.
- f. Hasil cetakan tersebut kemudian dibawa ke tempat pengeringan.¹⁷



Gambar 3. Proses pembuatan batako

¹⁶ Ismail, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

¹⁷ Taslima, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

2. Tahap Pengeringan

Batako yang telah dicetak disimpan di tempat pengeringan. Proses pengeringan ini tidak menentu, tergantung kondisi cuaca. Apabila cuaca panas, maka waktu yang diperlukan agar batako kering kurang lebih 10-11 jam. Namun, apabila cuaca mendung atau hujan, maka proses pengeringan dapat membutuhkan waktu 1-2 hari.¹⁸



Gambar 4. Proses pengeringan

3. Proses Penyusunan

Batako yang telah dikeringkan kemudian dibawa ke tempat penyusunan batako. Dalam proses penyusunan ini, batako disusun sebanyak dua ribu biji batako per petak. Batako yang telah disusun inilah yang siap untuk dijual atau dipasarkan.¹⁹



Gambar 5. Tahap penyusunan batako

¹⁸ Taslima, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021..

¹⁹ Taslima, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

Penetapan Harga Batako

Pemasaran merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketepatan dalam penetapan harga. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual bagi penjual tetapi juga memberi keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk bagi penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin.

Beberapa hasil wawancara yang kami peroleh dari pengusaha batako yaitu sebagai berikut.

“karena orang jualnya dengan harga Rp 900,- per bata, saya ikut aja dengan harga yang sama”.²⁰

“harga yang saya tetapkan untuk harga jual batako ya mengikut harga yang ditetapkan sama pengusaha lain, karena kalau saya mau menetapkan dengan harga yang saya inginkan ya susah, apalagi saya belum lama buka usaha ini ditambah banyak yang menjual batako ya saya mengikut aja harga yang ditetapkan pengusaha lain”.²¹

“Yaa tergantung, kadang saya jual Rp 900,- per bata kadang Rp 850,- per bata. Kalau langganan saya minta harga Rp 850,- saya kasih aja, daripada dia pindah ke pengusaha lain mau bagaimana lagi”.²²

“Untuk harga batako yang saya tetapkan sekarang saya bertahan harga Rp 900,- per bata, kalau ada yang minta harga di bawah saya tidak mau. Alhamdulillah, langganan saya tetap bertahan, yang penting kualitas batako yang dibuat harus bagus”.²³

Satu dari empat responden menetapkan harga sesuai kemauannya, ia berpendapat bahwa usaha batakonya akan tetap berjalan dengan baik selama ia tetap mempertahankan kualitas batakonya dengan baik. Adapun pengusaha lain lebih melihat pada harga yang ditetapkan pengusaha lain dan harga yang

²⁰ Bari, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

²¹ Ismail, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

²² Ndawa, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

²³ Ade, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

ditawarkan oleh pelanggan atau pembeli, mereka berpendapat bahwa kalau mereka tetap menjual harga sesuai dengan yang diinginkan maka dikhawatirkan pelanggan mereka akan berpindah ke pengusaha lain karena tidak sepatutnya dengan harga yang ditentukan, ditambah mereka masih tergolong pengusaha baru sehingga langganannya mereka masih sedikit. Harga barang menjadi sangat penting, artinya bila harga barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku dan sebaliknya, bila terlalu murah maka keuntungan yang didapat menjadi berkurang.

Banyak konsumen beranggapan bahwa harga batako yang tinggi identik dengan mutu yang tinggi. Demikian pula sebaliknya, harga batako yang murah cenderung dianggap kurang bermutu. Namun, bagi sebagian supir mobil dari daerah lain seperti Muna dan Bau-Bau, saat mereka membeli batako ke penjual, mereka membeli batako dengan melakukan penawaran harga batako dengan jumlah besar, kemudian batako yang telah dibeli dijual dengan harga yang tinggi. Sehingga pembeli yang membeli batako tersebut menganggap bahwa batako tersebut memiliki kualitas yang tinggi. Dan supir mobil tersebut menutupi harga yang sebenarnya sehingga dari situ dapat diperoleh keuntungan. Hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh salah satu pengusaha batako.

“Kami jual batako ini harganya Rp 900,- per bata, tapi karena banyak supir mobil menawar dengan harga Rp 850,- sampai Rp 800,-. Jadi, saya kasih saja, tapi untuk mendapat keuntungan yang lebih saya buat batako dalam satu sak itu lebih banyak lagi, kalau awalnya saya buat satu sak itu hasilnya 280 bata, sekarang saya buat jadi 350 bata, jadi saya dapat keuntungan dari situ walaupun kualitasnya berkurang. Mau bagaimana lagi, saya tidak mau pelanggan saya lari ke pelanggan lain juga, tapi saya juga mau dapat untung”.²⁴

Dari hasil wawancara tersebut, maka dapat dipahami dengan adanya kasus tersebut maka terjadilah permainan harga batako dengan mengorbankan kualitas batako.

Persaingan Harga Batako Antara Pengusaha Batako

Berbisnis adalah bagian dari muamalah. Karenanya bisnis juga tidak terlepas dari hukum-hukum yang mengatur masalah muamalah. Karenanya, persaingan bebas yang menghalalkan segala cara dihilangkan karena

²⁴ Ndawa, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dalam berbisnis, setiap orang akan berhubungan dengan pihak-pihak lain seperti rekanan bisnis dan persaingan bisnis. Sebagai hubungan interpersonal, seorang pebisnis muslim tetap harus berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada mitra bisnisnya. Dalam dunia bisnis, seorang pebisnis nampaknya tidak dapat terpisahkan dari aktivitas persaingan. Dengan kata lain, aktivitas bersaing dalam bisnis antara pebisnis satu dengan pebisnis yang lainnya tidak dapat dihindarkan. Sebagai seorang pebisnis muslim, kita harus memahami kalau dalam ajaran Islam dianjurkan agar para umatnya untuk melakukan perlombaan dalam mencari kebaikan di segala hal, termasuk diantaranya dalam hal berbisnis. Oleh karena itu, walaupun sedang mengalami kondisi persaingan, pebisnis muslim bisa berusaha menghadapinya dan tanpa merugikan orang lain.²⁵

Rasulullah SAW. memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, “Rasul tidak pernah melakukan usaha untuk menghancurkan usaha pesaing dagangannya. Walaupun ini tidak berarti bagi Rasulullah SAW. berdagang seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya, yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur termasuk jika ada cacat pada barang tersebut”. Hal tersebut, justru akan meningkatkan kualitas barang yang kita dagangkan di mata konsumen atau pembeli.

Ajaran Islam mengenai berbisnis inilah yang harus realisasikan dalam usaha dalam hal ini usaha batako. Kendala yang dihadapi dalam usaha tersebut seharusnya diselesaikan dengan cara yang baik. Mengenai hal ini, kami melakukan wawancara kepada beberapa pengusaha batako mengenai masalah persaingan harga. Adapun tanggapan mereka mengenai hal ini sebagai berikut.

“Beberapa bulan terakhir ini harga jual batako diturunkan oleh beberapa pengusaha. Mereka menurunkan harga jual batako itu karena pelanggannya meminta untuk harga batako diturunkan, kalau tidak diturunkan, langganannya mau pindah ke pengusaha lain. Akhirnya karena pengusaha itu takut batakonya macet karena langganannya pindah ya mau tidak mau mereka mau turunkan. Kemudian, karena hal itu, supir mobil lain yang tau tentang itu melakukan hal yang sama ke pengusaha lain. Sehingga sekarang harga batako turun”.²⁶

²⁵ Abdurrahman Alfaqih, “Prinsip-prinsip Praktik Bisnis dalam Islam bagi Pelaku Usaha Muslim” *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum* Vol. 24, No. 3 (2017): h. 450.

²⁶ Bari, *Hasil Wawancara* pada 24 Mei 2021.

Tanggapan dari Bapak Bari tersebut, kurang lebih sama dengan tanggapan Para pengusaha lainnya. Bahkan ada pengusaha yang mengatakan bahwa harga batako saat ini sudah rusak akibat persaingan harga yang tidak sehat.

“Padahal di tahun 2018, harga batako itu masih Rp 1.200,- tapi karena ada pengusaha yang diam-diam menurunkan harga batako ya akhirnya harga batako sekarang rusak, bahkan keuntungan yang diperoleh dari batako sudah menipis”²⁷.

Dari masalah tersebut, menjadikan pengusaha batako ini ada dua tipe. *Pertama*, tipe pengusaha yang tetap pendiriannya menjual batako dengan harga normal dengan tetap memperhatikan kualitas batako yang mereka buat, karena menurut mereka ada pelanggan yang akan membeli batako dengan harga yang ditetapkan apabila pelanggan tersebut menggunakannya untuk rumah pribadi, walaupun kecil kemungkinan mereka mendapatkan pembeli dari para proyektor, karena para proyektor akan berusaha menawarkan harga sampai turun demi mendapat keuntungan pribadi mereka. *Kedua*, tipe pengusaha yang mau menurunkan harga batakonya demi kelancaran batakonya meskipun ada yang mencari keuntungan lain dengan menjadikan hasil batakonya dalam satu sak lebih banyak dari jumlah biasanya. Biasanya pengusaha tipe ini diburu oleh para proyektor karena mereka menjual dengan harga yang disepakati, sehingga para proyektor dapat menarik keuntungan dari penawaran tersebut.

Dampak Persaingan Harga Batako

Adanya persaingan harga antarpengusaha akan membawa pengaruh bagi pengusaha, baik itu pengaruh positif maupun negatif. Dampak Positif tersebut antara lain:

- 1) Mendorong pengusaha untuk melakukan kreativitas dan inovasi baik dari segi kualitas maupun pemasaran. Hal ini selaras dengan yang dikatakan oleh Taslima, ia mengatakan banyaknya jumlah pengusaha batako saat ini membuat kurangnya hasil penjualan batako, sehingga dengan peristiwa ini, dia berusaha untuk memasarkan batakonya dengan cara lain. Karena kebiasaan pengusaha batako yang ada di Desa Nepa Mekar memasarkan batakonya hanya melalui keluarga atau teman dan menunggu pembeli singgah di tempat usahanya, maka dia berpikir untuk memasarkan

²⁷ Ade, Hasil Wawancara pada 24 Mei 2021.

batakonya melalui media sosial, karena jarang pengusaha batako memasarkan produknya melalui media sosial. Hasilnya, dia mendapatkan pembeli dari media sosial sehingga pendapatan dari penjualannya naik dibandingkan sebelumnya.

- 2) Pengusaha batako akan lebih meningkatkan kualitas batakonya. Selanjutnya, Taslima mengatakan, karena dia mendapat pelanggan dari media sosial yang berada di luar daerah, maka dia lebih memerhatikan kualitas batakonya, sehingga pelanggan tersebut tetap membeli batakonya saat pelanggannya masih membutuhkan batako.

Dampak Negatif antara lain:

- 1) Banyaknya pesaing membuat para pengusaha melakukan perang harga, dengan menurunkan harga batako dari harga pasaran.
- 2) Batako yang harganya diturunkan kualitasnya kurang bermutu, karena pengusaha berusaha membuat batako lebih banyak dari jumlah biasanya dari situlah pengusaha tersebut mendapatkan keuntungan, sehingga kualitas batako kurang bagus.
- 3) Harga batako yang turun akibat perang harga membuat keuntungan yang diperoleh pengusaha menipis, karena pengusaha tersebut tidak memiliki pilihan lain agar batakonya laku terjual.

Selain bagi produsen, dampak persaingan harga dirasakan juga oleh pembeli atau konsumen, Dampak Positif yaitu:

- 1) Pembeli atau konsumen dapat memperoleh harga yang lebih murah karena banyak pengusaha yang menjual batako yang lebih murah untuk kelancaran usahanya.
- 2) Pembeli yang berasal dari daerah lain dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar apabila batako tersebut dijual kembali di daerahnya dengan harga yang biasa dijual, karena dia mendapatkan harga yang lebih murah dari harga yang dia dapatkan sebelumnya.

Sedangkan dampak Negatif yaitu:

- 1) Karena adanya pengusaha yang mencari keuntungan dengan jalan membuat batako dengan takaran lebih banyak dibandingkan takaran normal, sehingga kualitas batako yang didapatkan pembeli kurang bermutu.

- 2) Pembeli dari daerah lain yang mau menjual kembali batako tersebut akan mendapatkan kerugian karena jauhnya perjalanan yang ditempuh sehingga batako yang telah dimuat kadang rusak akibat kualitasnya yang kurang bermutu.²⁸

KESIMPULAN

Penetapan harga yang digunakan oleh pengusaha batako ada dua tipe, pertama, yang tetap dengan harga normal berdasarkan pertimbangannya sendiri (biaya dan keuntungan). Kedua, mengikuti penetapan harga pengusaha lain, kalau harga diturunkan mereka turunkan juga. Persaingan harga terjadi karena banyaknya jumlah pengusaha batako. Inilah akibat dari perang harga yang mengakibatkan harga batako mengalami penurunan. Akibatnya, untuk mendapatkan keuntungan ada pengusaha yang membuat batako dalam satu sak lebih banyak dari jumlah normal, sehingga kualitas batako yang didapatkan kurang bagus.

Dampak dari persaingan harga batako ada dua, bagi pengusaha dan bagi konsumen bagi pengusaha: dari sisi positif, membuat pengusaha lebih kreatif dan inovatif serta meningkatkan kualitas batakonya. Adapun dari sisi negatif, keuntungan yang diperoleh pengusaha menipis. Bagi pembeli: dari sisi positif, pembeli mendapatkan harga batako lebih murah. Adapun dari sisi negatif, kualitas batako yang didapatkan pembeli kurang bermutu.

Dari penulisan jurnal ini, penulis berharap pembaca dapat mendapatkan ilmu dan pengetahuan dari mini research tentang “Fenomena Persaingan Harga Batako Antarpengusaha di Kabupaten Buton Tengah”.

Terlepas dari itu, penulis menyadari bahwa dari penulisan jurnal ini masih banyak kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun dari para pembaca. Agar penulis dapat memperbaiki kesalahan tersebut dan dapat membuat mini research yang lebih baik lagi ke depannya.

REFERENSI

Darsih “Peranan Sektor Industri Kecil Batu Bata Press dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Tenayan Raya” *Jurnal Ekonomi Vol. 4, No. 1* (2017): h. 956-967.

²⁸ Ade, Hasil Wawancara pada 24 Mei 2021

- Ikhsan, Arfan “Pengaruh Intensitas Persaingan Pasar Terhadap Kinerja Unit Perusahaan: Informasi Sistem Akuntansi Manajemen Sebagai Variabel Intervening” *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Vol. 8, No. 2* (2006): h. 151-171.
- Irawan, Heri Tri “Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada UD. Bata Jaya Dengan Menggunakan Metode *Target Profit Pricing*” *Jurnal Optimalisasi Vol. 5, No. 1* (2019): h. 1-9.
- Mallisa, Harun “Studi Kelayakan Kualitas Batako Hasil Produksi Industri Kecil di Kota Palu” *Media Litbang Sulteng Vol. 4, No.2* (2011): h. 75-82.
- Muhammad “Kesatuan Bisnis dan Etika dalam Al-Qur’an: Upaya Membangun Kerangka Bisnis Syariah” *Jurnal Tsafaqah Vol. 9, No. 1* (2013): h. 1-27.
- Mustaming “Persaingan Harga dalam Usaha dan Peran Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU)” *Jurnal Muamalah Vol. 5, No. 1* (2015): h. 71-80.
- Putri, Agnes Febrina. “Analisis Pengaruh Modal, Tingkat Upah, dan Teknologi Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Serta Produksi Pada Industri Kerajinan Batako” *E-Jurnal EP Unud Vol. 6, No. 3* (2017): h. 387-413.
- Susanta, Gatut. *Panduan Lengkap Membangun Rumah*. Jakarta: Griya Astri, 2008.
- Yanuardi, Muhammad Dwi “Penetapan Harga Jual Batu Bata Pada CV. X dengan Menggunakan Metode *Target Profit Pricing*” *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional Vol. 8* (2014): h. 13-24.