

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA & ANALISIS**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Salah satu kota dan ibu kota provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia, adalah Banjarmasin. Selain itu, ini adalah kota terbesar dan terpadat di Kalimantan. Nama lain tempat ini adalah kota besar di luar Pulau Jawa. Pengembangan Kota Banjarmasin sebagai Kota Pemerintahan, Pelabuhan, Perindustrian, Pariwisata, dan Perdagangan menjadi fokus utama, mengingat letaknya yang strategis sebagai Ibu Kota Kalimantan Selatan dan Pusat Kota Pemerintahan.

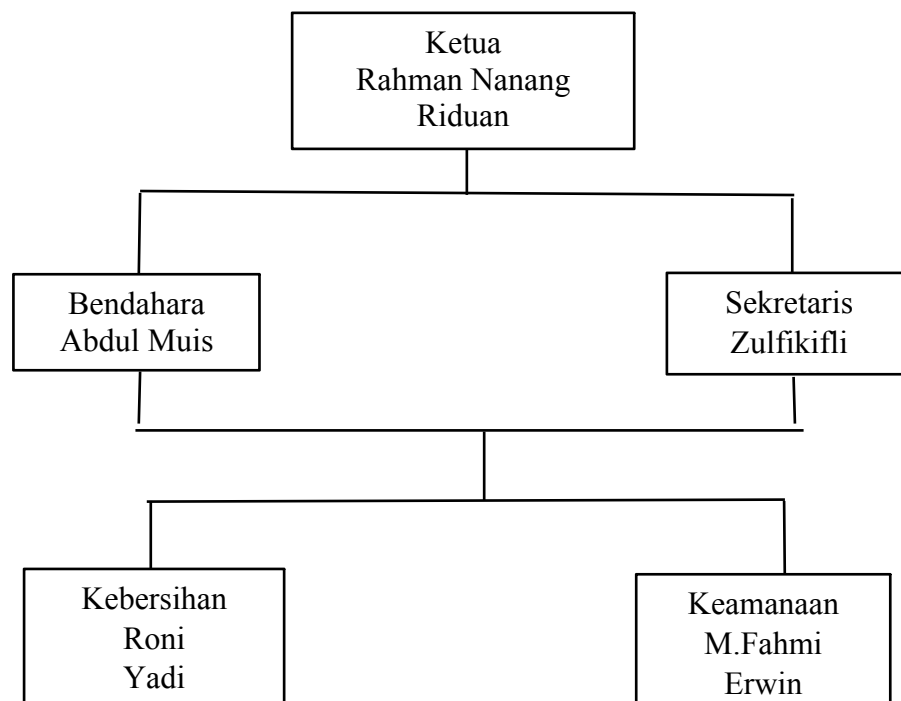
Kota Banjarmasin dengan hamparan perdagangan dan pasar yang melimpah, juga dikenal sebagai Pintu Gerbang Nasional menuju kota-kota besar untuk berbisnis. Pasar Pekauman Banjarmasin merupakan salah satu pasar Banjarmasin yang dikelola oleh pemerintah daerah setempat. Adapun batas-batas daerahnya meliputi:

1. Sebelah utara perbatasan dengan jalan 9 oktober
2. Sebelah timur perbatasan dengan jalan inpres Pekauman
3. Sebelah selatan perbatasan dengan jalan Muhajirin
4. Sebelah barat perbatasan dengan jalan raya Rantauan darat

Segala sesuatu dalam struktur organisasi tersebut di atas didasarkan pada peraturan daerah khusus Lampung Timur. Berikut tanggung jawabnya:

1. Ketua Pasar, mempunyai tugas melaksanakan penyusunan rencana dan program kerja, dan Menyusun petunjuk teknis pelaksanaan kegiatan pengelolaan pasar.
2. Sekertaris, mempunyai tugas menyelenggarakan urusan umum, kepegawaian, perencanaan, dan mengoordinasikan pelaksanaan tugas satuan oganisasi.
3. Bendahara, mempunyai tugas menyelenggarakan keuangan, Selain itu mengelola pendapatan.
4. Kebersihan, melaksanakan dan mempersiapkan bahan penyusunan rencana dan program kerja operasional pelayanan kebersihan, dan menyusun program dan rencana kerja kebersihan.
5. Satpam (Keamanan), menyelenggarakan pengelolaan keamanan pasar, dan ketertiban pasar.

Tabel 4.1 Struktur Organisasi Pasar



## B. Penyajian Data

Wawancara mendalam yang dilakukan peneliti pada bulan Maret 2024 memberikan data hasil temuan penelitian. Berdasarkan wawancara mendalam yang peneliti lakukan terhadap 5 Informan mengenai bagaimana Respons pedagang pasar Pekauman terhadap kenaikan harga sembako karena inflasi dan apa faktor yang mempengaruhi kenaikan harga sembako, hasil jawaban masing-masing informan hampir sama satu sama lain.

### 1. Informan 1

Nama : Aan  
Umur : 34 tahun  
Pendidikan : SMP  
Lama berdagang: 9 tahun  
Alamat : Jalan.Mahligai

Aan adalah pedagang yang berjualan sembako seperti minyak, telur, garam dll, dan sudah menjalankan usaha ini sudah 9 tahun, adapun keuntungan dulu yang didapat itu sekitar Rp. 4.000.000,- sekarang kurang lebih Rp. 1.500.000,- dan ini belum termasuk modal.

Respon pak Aan jika ada kenaikan harga sembako karena inflasi itu modal pasti ikut naik, dan naiknya lumayan apalagi saat harga lagi naik-naiknya itu bisa mencapai sekitar 20%, kendala jika ada kenaikan harga juga dimodal karena tidak bisa mengembalikan modal awal terkadang modal bertambah dan jika terjadi kenaikan harga omzet jualan pasti menurun dan barang dagangan semakin mahal, terus daya tarik pembeli jadi sedikit. yang jelas kendala dari kenaikan harga ini pasti sangat berpengaruh ke pendapatan juga.

mengenai kualitas dan mengelola barang yang pak aan jual adalah barang yang dalam keadaan masih baru dan bagus untuk Mengelola barangnya jika ada maka beli sesuai dengan kemampuan jadi terima risiko kalo ada kelangkaan/kenaikan harga.karena pendapatan semakin sedikit jadi pengeluaran sendiri saja dikurangi. dan cara pak aan mengatasinya dengan cara meningkatkan kualitas barang,kalo kualitas baik minat orang untuk pembeli pasti ada aja dan jika ada perubahan harga itu pasti merubah juga karena persaingan dagang.

Faktor yang mempengaruhi kenaikan harga menurut pak aan pasti dimodal dan faktor lainnya bisa dari distribusi dan produksi jadi lumayan susah menetapkan produk kalo lagi ada kenaikan harga tu biasanya kalo ada kenaikan harga pak aan juga mengurangi biaya kebutuhannya, faktor utama kenaikan harga menurut pak aan biasanya ada perm kendala dari kenaikan harga ini pasti sangat berpengaruh ke pendapatan jua karena pasar sekarang jauh berbeda dari dulu.

Tentang berkomunikasi dengan pelanggan pak aan selalu jujur dan ikhlas mengenai jika ada kenaikan harga, biasanya ketika ada perubahan harga pelanggan selalu bertanya kenapa harganya bisa naik, pak aan bilang karena dari distribusinya sudah naik.

## 2. Informan 2

Nama : Supian  
Umur : 52 tahun  
Pendidikan : SMA  
Lama Berdagang: +- 30 tahun  
Alamat : Kelayan A

Supian adalah pedagang yang menjual sembako seperti beras, minyak, gula, dan garam dan sudah menjalankan usaha ini +/- 30 tahun, adapun keuntungan sebelumnya didapat perbulannya ada sekitar Rp. 5.000.000 — Rp. 6.000.000. sesudah kenaikan harga +/- Rp. 3.000.000., ( tiga juta rupiah)

Respon Pak supian jika ada kenaikan harga sembako karena inflasi Yang pasti memberatkan pedagang juga memberatkan pembeli, karena kenaikan harga ini mengkhawatirkan akan terus berlanjut apalagi saat hari-hari besar seperti bulan puasa, tahun baru, hari raya dll. Biasanya setiap tahun pasti ada kenaikan, dan peningkatan harga dijual sesuai dengan barang yang ada ai hitungannya kalo naik ya dinaikan, untuk harga beras perliter dari yang mahal RP. 18000 rupiah dan yang paling murah RP. 11000 rupiah.” jadi pak supian selalu mengimbangi harga pasaran.

mengenai kualitas dan mengelola barang/stok yang dijual pak supian adalah barang yang dalam keadaan masih bagus, dan biasanya jika ada glagat kelangkaan barang bahan pokok itu pak supian menyesuaikan stok, dan kalo ada kenaikan harga di beras biasanya supian beli agak lebih lah sedikit ke petani didarat sana dan pak supian juga Tetap menjaga kualitas barang biasanya pak supian juga mengantar beras kepada pelanggan seperti ke tempat makan dll.

Faktor yang mempengaruhi kenaikan harga menurut pak supian itu biasanya nya Susah mencari barangnya dan penjualan agak sepi faktor lainnya bisa dimodal, Biasanya beras mahal lantaran kenaikan harga gabah kering panen (GKP), faktor nya karena cuaca dan harga GKP naik karena kurangnya produksi, kendala yang lain terjadi karena kurangnya stok pangan, kekeringan, serangan

hama, distribusi yang tidak merata.

Tentang berkomunikasi dengan pelanggan pak supian selalu memberikan jawaban yang jujur dan memberikan penjelasan mengenai kenaikan harga sembako karena kebanyakan pasti merasa keberatan membeli kalo lagi ada kenaikan harga, tapi konsumen tetap membeli beras yang lebih murah dari sebelumnya, karena kesian pembeli kalo tidak jujur.

### 3. Informan 3

Nama : Wati  
 Umur : 35 tahun  
 Pendidikan : SMP  
 Lama Berdagang: +- 15 tahun  
 Alamat : Kelayan B

Ibu wati adalah pedagang sembako yang menjual 9 bahan pokok seperti beras, minyak, garam, gula, gas, bawang merang dan putih, cabai dll. adapun keuntungan yang didapat dalam perbulannya dulu yaitu sekitar Rp. 3.000.000., (tiga juta rupiah) sekarang paling banyak Rp. 1.000.000., (Satu juta rupiah)

Respon ibu wati jika ada kenaikan harga sembako karena inflasi itu kalo sudah ada kenaikan harga sembako pasti daya beli masyarakat berdampak ke segi pembelian karena pembeli juga mengatur belanjannya jadi dikurangi belanjanya kalo ada kenaikan harga, penurunan daya beli tentu mempengaruhi omzet/pendapatan pedagang.

mengenai kualitas dan mengelola barang /stok yang dijual ibu wati masih bagus cara mengelola biasanya ibu wati mencatat dan memperkirakan jumlah permintaan dan jika terjadi kelangkaan atau kenaikan ya biasanya saya menetapkan kualitas, ya kalo naik saya naikan juga sama seperti pedagang lainnya

1000 - 3000 rupiah.

Faktor yang mempengaruhi kenaikan harga menurut ibu wati faktor kendala pasti ada bisa modal untuk membeli barang tidak cukup dikarenakan pendapatan menurun, kadang ada kelangkaan bahan pokok kendala yang sering terjadi kenaikan harga ada di bawang merah, putih, cabai, minyak dan gas jadi minat pembeli berkurang. faktor lainnya juga karena penawaran dan biasanya ada kesulitan kalo ada kenaikan harga, kalo naik ya pasti saya naikan juga agar tidak rugi, tapi alhamdulillah kalo harga naik masih ada pembeli tetap (langganan).

Tentang berkomunikasi dengan pelanggan ibu wati mengatakan jujur jika ada kenaikan harga, tapi tidak semua barang naik beberapa saja naik seperti minyak, gas, bawang merah dan putih. Biasanya kalo lagi ada kenaikan harga konsumen pasti mengurangi jumlah pembelian dan mereka lebih banyak tertarik harga diskon yang ada di mini market. Ibu wati tetap bersyukur dan ikhlas walaupun pemasukannya sedikit.

#### 4. Informan 4

Nama : Subaidah  
 Umur : 41 tahun  
 Pendidikan : SMP  
 Lama Berdagang: +- 10 tahun  
 Alamat : gang.yakut

Ibu subaidah adalah pedagang sembako seperti ayam, sayur-sayuran, cabai, bawang merah dan putih adapun keuntungan yang didapat sebelum dan sesudah kenaikan harga karena inflasi yaitu Rp. 3.000.000., (tiga juta rupiah) sesudah +- Rp. 1.000.000., (-+ Satu juta rupiah).

Respon ibu subaidah jika ada kenaikan harga sembako karena inflasi ,

apabila ada kenaikan harga susah untuk menjualnya, jika harga murah maka penjualan ramai kalo mahal orang ada yang tidak berani membeli menyebabkan sepi pembelian, sepi pembeli yang menyebabkan penjualan menurun dan bisa anjlok. menurut ibu subaidah ketika ada kenaikan harga orang tidak mau membeli ayam, apalagi yang sering naik harga seperti cabai, bawang merah dan putih membuat permintaan dan penawaran terkadang ada yang beli cuman 1 ekor dan paling banyak menerima pesanan orang 30 ekor naik dan turun sehingga membuat ibu subaidah susah untuk menjual dagangannya.

mengenai Kualitas dan mengelola/stok yang dijual ibu subaidah mengatakan pasti kualitas ayamnya yang selalu yang segar baru dipotong sama seperti sayur-sayuran, cabai, bawang merah putih pasti kualitas dan stok-nya yang bagus ibu subaidah tidak akan menjual barang yang tidak bagus lagi karena selain merusak citra penjualannya juga tidak baik untuk dikonsumsi orang. dan jika ada kerusakan atau kebusukan pada stok bahan maka tidak perjual belikan langsung dibuang. jadi ibu subaidah sudah menerima semua resiko jika ada kebusukan dan kerusakan pada barang dagangannya.

Faktor yang mempengaruhi kenaikan harga menurut ibu subaidah adalah faktor cuaca karena kalo cuaca tidak baik maka panen seperti sayur-sayuran seperti cabai, bawang merah dan putih itu pasti sedikit dan bisa ada yang tidak jadi hasil panennya faktor lainnya juga dikondisi pasar yang tidak stabil maka dari itu penghasilan sekarang menurun, terkadang itu juga yang membuat harga bahan pokok naikan.

Tentang Berkomunikasi dengan pelanggan ibu subaidah mengatakan yang



sejajurnya jika ada kenaikan harga bahan pokok, biasanya juga pembeli mengurangi pembeliannya.

#### 5. Informan 5

Nama : H.Sauri  
Umur : 60 tahun  
Pendidikan : SMP  
Lama Berdagang: +- 20 tahun  
Alamat : Jalan.Teluk Tiram

Bapak H.Sauri adalah pedagang sembako pak sauri menjual daging sapi segar adapun keuntungan yang didapat sebelum dan sesudah terjadinya kenaikan harga karena inflasi yaitu Rp. 8.000.000., ( delapan juta rupiah) sesudah +- Rp. 2.000.000., ( +- dua juta rupiah)

Respon Bapak H.Sauri jika ada kenaikan Harga Karena inflasi kalau bisa dibantu pemerintah supaya stabil karena pemerintah yang bisa membantukan, kenaikan harga bahan pokok sudah seperti tradisi setiap tahunnya apalagi saat menjelang bulan puasa dan hari-hari tertentu lainnya. Ketika ada kenaikan harga yang karena inflasi itu bisa melonjak naik dan bisa mencapai 50% dari harga normal krena sekarang kondisi pasae juga tidak seperti dulu, maka dari itu bisa berpengaruh ke pendapatan kami para pedagang. karena kalo jual daging sapi ini bisa tidak menentu perharinya bisa 4kg,6 kg, dan tergantung langganan minta seperti langganan bakso kadang-kadang minta 5kg - 20 kg daging segar.

Respon mengenai kualitas dan mengelola stok daging yang dijual bapak H.Sauri mengatakan setiap daging yang beliau perjual-belikan itu kualitas yang baik dan bagus sehingga pelanggan akan terus membeli daging ditempatnya, dan

untuk mengelola stok daging itu lewat pengawetan dengan cara dibebukan agar kualitas daging tetap bagus dan segar untuk memperpanjang umur simpan daging.

Faktor yang mempengaruhi kenaikan harga menurut Bapak H.Sauri Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kenaikan harga daging sapi termasuk ketersediaan pakan ternak, biaya produksi, permintaan konsumen, dan bisa juga karena fluktuasi pasar global. pak h.sauri mengatakan Ketersediaan pakan ternak mengacu pada jumlah dan kualitas pakan yang tersedia untuk diberikan kepada hewan ternak, dan sumber pakan lainnya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan nutrisi hewan ternak. Jika ketersediaan pakan ternak menurun, hal ini dapat memengaruhi produksi daging sapi dan akhirnya mempengaruhi harga daging sapi di pasar.

Tentang Berkomunikasi dengan pelanggan bapak H.sauri mengatakan dengan pembeli tentang kualitas daging yang dijual dan juga mengatakan jujur penyebab terjadi kenaikan harga.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti di Pedagang Pasar Pekauman Banjarmasin, kenaikan harga bahan pokok dipengaruhi oleh beberapa variabel, antara lain sebagai berikut:

## **1. Faktor Internal**

### **a. Distribusi**

Lima orang penjual sembako diwawancarai dan hasilnya menunjukkan bahwa distribusi berpengaruh terhadap kenaikan harga. Pedagang tersebut mengaku karena keterlambatan pengiriman barang, pedagang tersebut kehabisan stok barang dagangannya. Senada dengan Ibu Wati dan Pak Supian, ia

mengatakan bahwa untuk mendapatkan barangnya, ia mengambil barang tersebut dari agen yang menyediakan kebutuhan para pedagang di pasar Pekauman Banjarmasin. Selain itu, ia mengatakan sejumlah permasalahan seperti tertundanya pengiriman barang oleh agen menyebabkan pedagang kehabisan stok barang. Selain itu, terkadang terjadi kekurangan persediaan barang di agen. Dia menambahkan, ukuran properti yang kecil dan kondisi cuaca menjadi kontributor utama kenaikan harga.

#### **b. Produksi**

Ia menyatakan bahwa produksi juga berdampak pada kenaikan harga bahan pokok, berdasarkan temuan wawancaranya dengan Pak Aan dan Ibu Wati. Selain itu, terkadang terjadi kekurangan (kosong) pada stok produk agen. Ia mengaku akan kesulitan mendapatkan dagangannya jika harga kebutuhan pokok meningkat. Senada dengan Ibu Wati, Pak Aan mengungkapkan bahwa ia merasa kesulitan untuk membeli barang-barangnya karena kenaikan harga bahan pokok. Ibu Wati membeli bahan pokok dalam jumlah terbatas ketika harga sedang naik; jika tidak ada kenaikan, dia dapat membeli lebih banyak. Bu Wati hanya mendapat keuntungan sekitar 1000–3000 Rupiah saja.

Ia mengklaim, jika harga naik, mustahil bisa meraup untung 1.000–3.000 Rupiah. Kebutuhan dasar menjadi semakin langka atau semakin berkurang akibat menurunnya variabel produksi. Kondisi cuaca yang tidak mendukung menjadi penyebabnya; akibatnya produksi berkurang dan harga naik.

### **c. Sumber pasokan**

Berdasarkan temuan diskusi peneliti dengan Pak Supian, para pedagang di pasar Pekauman Banjarmasin mengalami kendala dalam memperoleh barang. Pak Supian menyatakan bahwa ada kalanya ada kekurangan barang di pasar untuk memenuhi kebutuhan. Dalam kasus seperti ini, harga kebutuhan pokok akan meningkat karena kelangkaan, yang mengakibatkan berkurangnya pasokan.

## **2. Faktor Eksternal**

### **a. Penawaran Permintaan**

Berdasarkan temuan wawancara peneliti, supply dan demand mempunyai pengaruh terhadap harga bahan pokok di pasar Pekauman Banjarmasin sehingga menyebabkan terjadinya fluktuasi harga. Hal ini karena konsumen mengurangi jumlah pembelian ketika harga naik, karena besarnya kebutuhan akan komoditas.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak H. Sauri dan Ibu Subaidah, mereka sering melihat penurunan kuantitas produk yang ingin ditawarkan oleh pelanggan. Ia mengurangi jumlah pembelian stok ecerannya menjadi 7 kg, sama dengan jumlah pembelian daging, meskipun biasanya membeli 10 kg cabai. Selain itu, dia menyebutkan bahwa banyak pelanggan yang mengurangi pembelian mereka. Pelanggan yang menjadi pengunjung tetap tokonya dan sering membeli ½ kg cabai telah menguranginya menjadi 1 ons. Ketika harga naik, dia juga gagal memberikan dasar harga.

### **b. Kebijakan Pemerintah**

Dalam hal ini, peraturan pemerintah mengamanatkan bahwa pedagang menyewa tempat, membayar harga pasar untuk pembersihan, dan memberikan

gaji. Misalnya, Ibu Wati mematok harga lebih tinggi dibandingkan pedagang lain karena dia menetapkan harga untuk menghindari kerugian.

Tabel 4.2 Dampak dan faktor yang mempengaruhi kenaikan harga dipasar pekauman banjarmasin

Nama Pedagang:	Dampak:	Faktor Mempengaruhi:
Aan	-Pendapatan Turun	- Modal - Distribusi - produksi
Supian	-Memberatkan Pembeli -Pendapatan turun	-Produksi - produksi
Wati	- Berdampak pada daya beli masyarakatnya - Pendapatan turun	-Modal - Penawaran
Subaidah	-Pendapatan turun - susah untuk Menjual	- Faktor cuaca - Kondisi pasar yang tidak stabil
H.Sauri	-Pendapatan menurun	- produksi -permintaan konsumen

### C. Analisis Data

#### 1. Dampak kenaikan harga sembako karena inflasi terhadap pedagang pasar pekauman pasar Pekauman

Dampak nyata dari kerugian yang dirasakan oleh pedagang pasar Pekauman penurunan daya beli dan adanya kesulitan untuk membayar biaya operasional, utamanya harga barang-barang yang menjadi sumber pendapatan tertinggi dan perputaran uang terbanyak bagi para pedagang pasar, dan penurunan omzet penjualan. dampak kenaikan harga kebutuhan pokok dirasakan oleh berbagai pihak baik pelaku dipasar tradisional, khususnya masyarakat menengah kebawah dan Banyak pedagang pasar yang mengeluh.

Dari hasil wawancara pedagang sembako mempunyai respon penurunan daya beli, tentu itu mempengaruhi omzet dagangan mereka. Dan jika terjadi kenaikan harga ini menyulitkan konsumen sehingga mereka mengurangi pembelian. Kenaikan harga pangan dan barang pokok ini juga berkontribusi terhadap kenaikan inflasi diluar situasi global yang tidak stabil.

Menurut pernyataan pak aan yang sudah berjualan 9 tahun lamanya di pasar pekauman banjarmasin menyatakan:

*“Modal pasti ikut naik, dan naiknya lumayan apalagi saat harga lagi naik-naiknya itu bisa mencapai sekitar 20% dulu omzet saya dalam sehari bisa 3 – 5 juta rupiah, kalau sekarang tidak menentu, kadang hanya bisa Rp.1.000.000 rupiah tapi tetap di syukuri walaupun pemasukan sedikit, semoga aja pemerintah membantu pedagang pasar agar tidak terjadi terus menerus kenaikan harga sembako. karena kan dampak inflasi itu tidak hanya ke pedagang saja tapi juga ke masyarakat kecil. ”*

Berikut juga menurut pak supian yang sudah lama berjualan 30 tahun lamanya beliau menyatakan:

*“Yang pasti memberatkan pedagang juga memberatkan pembeli, karena kenaikan harga ini mengkhawatirkan akan terus berlanjut Biasanya setiap tahun pasti ada kenaikan, peningkatan harga itu biasa, ya dampaknya ke pendapatan karena dulu Omzet rata-rata perhari saya lebih 6 juta rupiah, sekarang tergantung penjualan kadang omzet bisa turun jua. kalo menurut saya tidak bisa diatasi ya kalo sudah naik ya dijual naikai, istilahnya murah dijual murah di imbangkan.”*

Menurut ibu wati yang sudah berjualan 15 tahun lamanya menyatakan:

*“kalo sudah ada kenaikan harga sembako pasti berdampak ke segi pembelian karena pembeli juga mengatur belanjannya jadi dikurangi belanjanya kalo ada kenaikan harga, nah penurunan daya beli tentu mempengaruhi omzet/pendapatan pedagang, Dulu, omzet saya dalam sehari 3 juta rupiah, kalau sekarang tidak menentu, kadang bisa 1 juta rupiah bisa kurang tapi saya tetap bersyukur walaupun pemasukan sedikit.”*

Tabel 4.3 Analisa Dampak Kenaikan Harga

<b>Nama Pedagang</b>	<b>Pendapatan Sebelumnya</b>	<b>Pendapatan Sesudahnya</b>
Aan	RP. 4.000.000	RP. 1.500.000.,
Supian	RP.6.000.000	RP. 3.000.000.,
Wati	RP. 3.000.000	RP. 1.000.000.,
H.Sauri	RP.8.000.000	RP.2.000.000.,
Subaidah	RP.1.500.000	RP. 500.000

Dari hasil wawancara pedagang Respon mengenai Faktor-faktor Mempengaruhi Pendapatan Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi dari kegiatan penjualan antara lain:

1) Kondisi dan kemampuan pedagang

Baik pembeli maupun penjual terlibat dalam transaksi jual beli. Untuk memenuhi tujuan penjualan yang diantisipasi dan memperoleh pendapatan yang diharapkan, pedagang harus mampu membujuk pelanggan.

2) Kondisi pasar

Pasar sebagai kumpulan konsumen barang dan jasa terdiri dari beberapa faktor seperti kondisi pasar, jenis pasar, kelompok pembeli, frekuensi pembelian, dan preferensi pembeli. bahkan untuk usaha komersial yang ingin memaksimalkan pendapatan. Lebih banyak produk terjual selama aktivitas penjualan, sehingga meningkatkan pendapatan. Suatu perusahaan perlu membeli barang dalam jumlah banyak jika ingin memperbanyak jumlah produk yang terjual. Oleh karena itu, diperlukan uang tambahan untuk membeli barang atau menutupi biaya operasional guna memenuhi tujuan pengusaha dalam meningkatkan pendapatan dan mendongkrak pendapatan.

Menurut Al-Maqrizi, inflasi merupakan suatu kejadian alam yang berdampak pada kehidupan masyarakat di seluruh dunia sejak zaman prasejarah hingga saat ini. Ia menyatakan bahwa alasan terjadinya inflasi adalah karena harga-harga sering kali naik dan bertahan seiring waktu. Saat ini terdapat kekurangan barang dan jasa yang tersedia sehingga memaksa pelanggan untuk



membayar lebih untuk jumlah barang dan jasa yang sama karena mereka benar-benar membutuhkannya (Al-Maqrizi, 1986: 30, diacu dalam buku Euis Amalia, 2005: 268 ).

## **2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kenaikan Harga Sembako**

Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga sembako diantaranya yaitu faktor internal : distribusi, produksi, sumber pasokan, dan faktor eksternal : penawaran permintaan, dan kebijakan pemerintah. Pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan harga sembako tersebut diantaranya:

### **a. Produksi**

Produksi selalu mempengaruhi penentuan harga suatu produk yang dihasilkan. Apabila produk yang dihasilkan kurang baik, maka ini berpengaruh pada harga

Berdasarkan hasil wawancara dengan ke lima pedagang sembako, produksi juga berpengaruh pada kenaikan harga, dikarenakan faktor produksi yang menurun menjadikan kebutuhan pokok menjadi berkurang atau mengalami kelangkaan. Hal tersebut terjadi dikarenakan faktor cuaca yang tidak mendukung, hal ini mengakibatkan penurunan produksi, sehingga harga mengalami kenaikan.

### **b. Distribusi**

Distribusi merupakan kegiatan ekonomi lebih lanjut dari kegiatan produksi. Dalam usaha untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Berdasarkan hasil wawancara peneliti bahwa, kenaikan terjadi di pasar Pekauman banjarmasin dikarenakan faktor distribusi yang sering kali mengalami keterlambatan pengiriman barang kebutuhan pokok. Ibu wati misalnya beliau

mengatakan jika terjadi keterlambatan pengiriman barang dagangan, beliau mengalami kehabisan stok barang kebutuhan pokok.

c. Sumber pasokan

Pasokan merupakan proses pengendalian operasi dari rantai pasokan dengan tujuan untuk mencukupi kebutuhan pelanggan seefisien mungkin. Berdasarkan hasil wawancara peneliti, pada ke lima pedagang sembako di pasar Pekauman banjarmasin bahwa, pedagang mengalami kesulitan untuk mendapatkan barang dagangan. Pak aan misalnya, beliau mengatakan pasokan sembako terkadang mengalami sedikit barang, sehingga apabila pasokan kurang maka harga kebutuhan akan langka, dan ini mengakibatkan harga naik.

d. Penawaran permintaan

Penawaran berarti peningkatan dan penurunan barang yang ditawarkan, sedangkan permintaan ditentukan oleh selera pendapatan. Makin rendah suatu barang maka banyak permintaan. Sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.

Inflasi yang terjadi karena terjadinya kenaikan permintaan atas suatu komoditas. Pengeluaran yang berlebihan ini akan menimbulkan inflasi, karena terlalu banyak uang yang beredar (Sadono Sukirno, 2011 hlm .333).

Bedasarkan hasil wawancara peneliti bahwa, harga sembako mengalami naik turun, dikarenakan harga sembako di pasar Pekauman dipengaruhi oleh penawaran dan permintaan. Hal tersebut dikarenakan besar kecilnya kebutuhan terhadap barang, ketika terjadi kenaikan harga pembeli mengurangi jumlah pembeliannya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti pada pedagang sembako di Pasar Pekauman, berikut ini harga dalam Ekonomi Islam menunjukkan betapa banyak faktor yang mempengaruhi kenaikan harga sembako yang dilakukan pedagang:

kenaikan harga berdampak pada jumlah pembelian konsumen. Kenaikan harga menyebabkan konsumen membeli lebih sedikit barang secara keseluruhan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti, kenaikan harga di Pasar Pekauman disebabkan oleh menurunnya faktor produksi sehingga menyebabkan berkurangnya atau berkurangnya kebutuhan pokok.

Hal ini terjadi akibat kondisi cuaca buruk yang juga merusak infrastruktur transportasi dan menurunkan produksi kebutuhan pokok. Lima penjual sembako di Pasar Pekauman menyatakan sulitnya pengadaan barang dagangan karena terbatasnya bahan pokok (sembako) akibat variabel cuaca buruk sehingga menyebabkan kenaikan harga. Hal ini menyebabkan tertundanya distribusi bahan pokok (sembako).

Berdasarkan temuan wawancara peneliti, harga bahan pokok seringkali bervariasi (naik dan turun). Hal ini disebabkan karena kelangkaan atau jumlah barang serta penawaran dan permintaan juga mempengaruhi harga kebutuhan di pasar Pekauman Banjarmasin. Hal ini karena konsumen mengurangi jumlah pembelian ketika harga naik, karena besarnya kebutuhan akan komoditas. Selain itu, terbatasnya pasokan komoditas tertentu menyebabkan pengecer kelontong terkadang kehabisan komoditas tersebut.

Ibnu Qayim, yang dikutip oleh Amin Suma, menyatakan bahwa ke depan,

harga harus ditetapkan dan dibatasi sehingga, mengingat sifatnya yang khusus dan tepat, harga tidak mudah naik atau turun. Karena tidak ada gunanya lagi kita menetapkan harga jual, bahkan untuk semua komoditas, jika harga terus berubah-ubah (naik dan turun) seperti produk. Berdasarkan hasil wawancara peneliti, patokan harga tidak diberikan oleh pedagang di Pasar Pekauman Banjarmasin. tertentu, untuk mengetahui harga suatu barang. Karena faktor-faktor yang berkaitan dengan produksi dan distribusi, harga dapat berfluktuasi. Kenaikan harga disebabkan oleh menurunnya variabel produksi. Selanjutnya, pasar Pekauman Banjarmasin mengalami kekurangan barang karena keterlambatan pengiriman sehingga menyebabkan kenaikan harga.

Kenaikan harga pangan akan mendorong inflasi dan mengurangi daya beli masyarakat, daya beli yang menurun akan mengurangi kegiatan belanja masyarakat. Dari segi produsen, produsen akan dirugikan jika terjadi kenaikan harga. Kenaikan harga akan mempengaruhi pendapatan produsen dan akan berimbas pada kesejahteraan produsen, karena konsumen merupakan kunci dari bertahan dan berkembangnya suatu bisnis bahan pangan.

Dampak Inflasi Inflasi merupakan suatu gejala buruk yang dapat mengganggu kestabilan ekonomi . Ada beberapa masalah yang akan muncul, apabila terjadinya inflasi: Menurunnya tingkat kesejahteraan rakyat Tingkat kesejahteraan masyarakat, dapat diukur dengan tingkat daya beli pendapatan yang diperoleh. Inflasi menyebabkan daya beli menurun karena pendapatan makin rendah, khususnya bagi masyarakat yang berpenghasilan kecil dan tetap. Makin buruknya distribusi pendapatan dampak buruk inflasi terhadap tingkat

kesejahteraan dapat dihindari jika pertumbuhan tingkat pendapatan lebih tinggi. Tetapi pada kenyataannya, ketika inflasi mengalami pertumbuhan, banyak masyarakat yang tidak dapat menaikkan tingkat pendapatannya. Sehingga kekuatan ekonomi mereka akan menurun. Terganggunya stabilitas ekonomi. Inflasi mengganggu stabilitas ekonomi dengan merusak harapan masa depan para pelaku ekonomi. Bagi konsumen yang berpendapatan besar, mereka akan membeli barang dan jasa dalam jumlah yang besar, karena mereka berasumsi bahwa harga barang dan jasa akan naik lagi. Sedangkan konsumen berpenghasilan kecil, semakin hari akan mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya karena harga semakin naik. Bagi produsen inflasi dapat menguntungkan bila pendapatan yang diperoleh lebih tinggi dari pada kenaikan biaya produksi. Bila hal ini terjadi, produsen akan terdorong untuk melipat gandakan produksinya.

Setelah wawancara mereka dengan penjual sembako, peneliti dapat mengkaji lima prinsip dalam ekonomi Islam berikut:

a. Prinsip Ketauhidan

Tauhid adalah keyakinan bahwa Allah SWT akan selalu mengetahui segala sesuatu yang dilakukan seorang muslim, artinya segala usaha ekonominya akan dilakukan dengan sangat hati-hati. Oleh karena itu, untuk menghormati batasan yang ditetapkan, semua aktivitas harus mematuhi peraturan yang berlaku.

Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan peneliti terhadap lima pedagang pangan fundamental, gagasan persatuan telah diterapkan dalam pola pikir para pedagang yang dalam melakukan aktivitas perdagangan tidak melakukan aktivitas penipuan. Sebab, rata-rata pedagang di Pasar Pekauman

Banjarmasin sudah mengenal praktik dagang Islami. Pedagang mengklaim bahwa bertransaksi secara Islami adalah jujur ketika memberikan harga kepada pelanggan dan tidak merugikan mereka.

#### b. Prinsip Keadilan

Salah satu cara untuk memahami keadilan adalah dengan tindakan non-diskriminatif. Umat Islam percaya bahwa orang harus memperlakukan orang lain dengan adil. Lima penjual sembako diwawancarai oleh peneliti, dan temuannya menunjukkan bahwa para pedagang menerapkan keadilan dalam menetapkan harga jual. Tarif wajar yang menjunjung tinggi ekuitas dan memiliki tujuan. Dalam hal penjual dan pembeli telah menaati syarat-syarat perjanjian pada saat transaksi jual beli, dan pedagang tidak membeda-bedakan pembeli, maka harga harus wajar dan tidak merugikan salah satu pihak.

#### c. Prinsip Pertanggung jawaban

Pertanggungjawaban manusia atas segala tindakan yang dilakukan terhadap Tuhan dan tanggung jawab manusia satu sama lain sebagai suatu masyarakat merupakan konsep yang berkaitan erat. Manusia tidak dapat lepas dari hukum-hukum yang dibentuk oleh komunitas sosialnya yang terdiri dari manusia-manusia lain, karena ia tidak sendirian. Tentu saja ada pertanggungjawaban kepada Tuhan di akhirat, namun ada juga tanggung jawab kepada manusia baik dalam bentuk peraturan resmi maupun informal, seperti kewajiban moral.

Seorang muslim harus tunduk kepada Allah dan hari pertanggung jawaban di akhirat (Eko Suprayito,2005).

Dalam al-Quran disebutkan dalam surat al-Baqarah ayat 281:

وَأَتَّقُوا يَوْمًا تُرْجَعُونَ فِيهِ إِلَى اللَّهِ ثُمَّ تُوَفَّى كُلُّ نَفْسٍ مَّا كَسَبَتْ وَهُمْ

لَا يُظْلَمُونَ

Menurut ayat di atas, seorang Muslim harus takut pada hari mereka akan dikembalikan kepada Allah. Dengan demikian, seseorang akan memperoleh pahala atas perbuatannya, baik yang baik maupun yang buruk. Dengan keadaan ini, seorang muslim akan terpacu untuk menjauhi segala sesuatu yang berkaitan dengan maisir, gharar, atau upaya berbuat maksiat. Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan peneliti terhadap lima pedagang pangan fundamental, pedagang yang bertanggung jawab kini memiliki pola pikir yang bertanggung jawab atas segala tindakan pembelian dan penjualan. Pedagang sembako bertugas menetapkan harga yang dibebankan kepada konsumen pada saat harga bahan pokok meningkat. Pedagang tidak mengambil keuntungan berlebih, ini terbukti dalam wawancara peneliti bahwa keuntungan yang diambil hanya 1000-3000 rupiah saja. Karena semua tindakan atau aktifitas yang dilakukan kepada tuhan harus dipertanggungjawabkan diakhirat nantinya, tapi tanggung jawab kepada manusia didapat di dunia sangsi moral dan lain sebagainya.

#### d. Prinsip Kejujuran

Kejujuran berarti mengatakan yang sebenarnya dan dapat pula diartikan dengan adanya kesesuaian antara ucapan dan perbuatan. Pedagang yang jujur akan bertindak sesuai yang telah diucapkannya. Allah SWT Berfirman pada Qur'an surah Az-zumar Ayat 33:

## وَالَّذِي جَاءَ بِالصِّدْقِ وَصَدَّقَ بِهِ أُولَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ

Menurut kitab suci di atas, ketakwaan dibangun di atas kejujuran, yang juga mempunyai kekuatan mendatangkan kebahagiaan baik di dunia maupun di akhirat. Oleh karena itu, rahasia menunaikan tanggung jawab dan tugas sebagai *kholifatullah fil al-Ardi* adalah kejujuran.

Temuan peneliti dari penelitiannya terhadap lima pedagang sembako menunjukkan bahwa penjual yang jujur memiliki pola pikir dalam memberikan harga yang bersaing dengan pasar. Ketika terjadi kenaikan harga sembako, pedagang sembako akan menaikkan harga kebutuhan pokok (sembako). Pedagang sembako juga memberitahukan kepada pembeli jika ada beberapa sembako yang mengalami kenaikan.

### e. Prinsip Kerelaan

Persetujuan mengandung arti bahwa setiap transaksi harus dilandasi oleh kesediaan masing-masing pihak. Selain itu, tidak boleh terdapat indikasi penipuan, pemaksaan, atau tekanan; sebaliknya, hal ini harus didasarkan pada persetujuan sukarela para pihak.

Berdasarkan temuan studi terhadap lima pedagang sembako (sembilan bahan pokok). Pola pikir pedagang saat jual beli sudah disesuaikan dengan menyertakan kemauan. dimana tidak ada tanda-tanda adanya paksaan dalam transaksi dan baik pembeli maupun penjual menerima harga dasar pangan yang telah ditetapkan oleh pedagang. Masyarakat harus tetap membeli kebutuhan



pokok (sembako) meskipun biayanya meningkat karena masyarakat bergantung pada barang tersebut.

#### f. Prinsip haramnya Riba

Islam melarang Riba dalam segala bentuknya. Allah SWT berfirman dalam surah ar-ruum ayat 39:

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضَعِفُونَ

Berdasarkan ayat di atas, segala kekayaan yang digunakan sesuai dengan perintah Allah dan dengan tujuan mendekatkan diri kepada-Nya akan bertambah pahalanya. Karena harta yang diberikan kepada orang yang mengkonsumsi riba dengan tujuan untuk menambah rezekinya tidak suci di mata Allah dan tidak akan berkah, maka Allah tidak ridha dengan kekayaan yang diperoleh melalui riba.

Berdasarkan penelitian di lima pedagang sembako, tidak adanya penambahan harga lebih yang terjadi di lima pedagang tersebut. Pedagang sembako mengatakan hanya mengambil keuntungan berkisar antara 1000-3000. Kenaikan harga sembako terjadi dikarenakan adanya faktor yang mempengaruhi, seperti produksi barang yang menurun yang disebabkan oleh faktor cuaca yang buruk, keterlambatan distribusi dalam pengiriman bahan kebutuhan pokok (sembako), sehingga ada beberapa sembako yang mengalami kenaikan seperti halnya cabe, bawang, dan minyak.

Strategi pedagang saat ada kenaikan harga:

1. Diharapkan untuk pedagang tidak menimbun barang, agar dapat meredam kenaikan harga sembako secara tiba-tiba akibat kelangkaan barang karena kunci dari pengendalian inflasi adalah kemampuan memitigasi fluktuasi harga.
2. Pedagang dapat menyesuaikan harga dengan pengambilan Keuntungan yang lebih masuk akal sehingga harga sembako yang dijual akan tetap stabil agar tidak menyebabkan persaingan harga. Hal ini membantu untuk mengendalikan jumlah uang beredar yang mana menjadi salah satu faktor utama kenaikan inflasi
3. Pedagang tetap menjaga kualitas barang dagangan sehingga dengan adanya kenaikan harga, pembeli akan lebih mempertimbangkan antara kualitas dan harga.
4. Memasarkan melalui media online.

**Tabel 4.4**  
**Model Analisa Kenaikan Harga Sembako Karena Inflasi**

