

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Objek Wisata Pagat Batu Benawa merupakan salah satu destinasi wisata alam yang cukup populer di Kabupaten Hulu Sungai Tengah, Provinsi Kalimantan Selatan. Lokasi wisata ini terletak di Jalan Pura Pagat, Kecamatan Batu Benawa, yang secara administratif termasuk dalam wilayah Kecamatan Batu Benawa. Letaknya yang strategis dan tidak terlalu jauh dari pusat kota Barabai membuat tempat ini mudah diakses oleh masyarakat, baik yang berasal dari dalam daerah maupun luar daerah.

Secara geografis, kawasan ini berada di daerah perbukitan yang dikelilingi oleh panorama alam yang indah. Di area ini mengalir sungai yang jernih dengan udara yang sejuk dan segar khas daerah pegunungan. Keindahan alam yang masih alami menjadi daya tarik utama bagi para pengunjung yang ingin bersantai, menikmati suasana alam, atau sekadar melepas penat dari rutinitas sehari-hari.

Kawasan wisata ini menawarkan keindahan alam yang masih asri dan menenangkan, dengan lanskap berupa perbukitan, sungai, gua, serta mata air jernih di kaki Bukit Batu Bini. Sungainya yang berarus sedang dan relatif aman untuk mandi menjadi daya tarik utama, terutama saat air dalam kondisi normal. Di sekitar pintu masuk, terdapat dinding batu yang memuat cerita rakyat tentang asal-usul kawasan ini, yang menambah nilai historis dan budaya dari destinasi wisata tersebut.

Fasilitas yang tersedia di objek wisata ini masih terbilang sederhana, namun cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar para pengunjung. Di antaranya terdapat area tempat santai, seperti gazebo atau bangku-bangku sederhana yang bisa digunakan untuk duduk dan menikmati pemandangan sekitar. Tempat-tempat ini sering dimanfaatkan pengunjung untuk bersantai bersama keluarga atau teman, sambil menikmati bekal makanan ataupun membeli jajanan dari pedagang setempat.

Salah satu elemen penting yang turut menunjang aktivitas wisata di lokasi ini adalah keberadaan warung-warung yang berada di sekitar area wisata. Warung-warung ini umumnya dimiliki oleh warga lokal yang tinggal di sekitar kawasan Pagat. Terdapat sekitar 8 orang pedagang makanan dan minuman yang aktif berjualan di kawasan ini, terutama pada saat-saat ramai kunjungan.

Jenis makanan dan minuman yang dijual oleh para pedagang cukup bervariasi, meskipun masih terbatas pada jenis konsumsi ringan. Di antara produk yang ditawarkan antara lain adalah makanan ringan seperti mie instan, serta makanan kemasan. Sementara untuk minuman, pedagang menjual minuman kemasan seperti air mineral, teh botol, minuman bersoda, dan es dalam kemasan plastik. Meskipun terkesan sederhana, jenis makanan dan minuman ini cukup diminati oleh pengunjung karena praktis dan terjangkau.

Aktivitas wisata di Pagat Batu Benawa cenderung meningkat pada waktu-waktu tertentu, terutama pada hari Sabtu dan Minggu, serta hari libur nasional atau libur panjang seperti libur sekolah dan hari besar keagamaan. Pada waktu-waktu tersebut, pengunjung datang dalam jumlah yang lebih banyak dibandingkan hari-

hari biasa. Para pengunjung umumnya datang bersama keluarga besar atau rombongan, sehingga suasana di lokasi wisata menjadi lebih ramai dan hidup. Keramaian ini memberikan dampak langsung terhadap aktivitas ekonomi para pedagang karena peningkatan jumlah pengunjung juga berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan mereka dari hasil penjualan.

Keberadaan pedagang makanan dan minuman di objek wisata Pagat Batu Benawa memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung aktivitas wisata dan menggerakkan roda perekonomian lokal. Mereka tidak hanya menyediakan kebutuhan konsumsi pengunjung, tetapi juga menjadi bagian dari sistem ekonomi mikro yang tumbuh di sekitar kawasan wisata. Dengan memanfaatkan momen ramainya pengunjung pada akhir pekan dan hari libur, para pedagang dapat memperoleh penghasilan tambahan untuk menunjang kehidupan sehari-hari.

Selain itu, interaksi antara pengunjung dan pedagang juga memberikan nilai sosial yang positif. Sikap ramah para pedagang lokal menciptakan suasana yang bersahabat dan nyaman bagi para wisatawan. Hal ini tidak hanya mempererat hubungan sosial antara masyarakat lokal dan pendatang, tetapi juga dapat meningkatkan citra positif objek wisata itu sendiri.

Secara keseluruhan, keberadaan fasilitas penunjang seperti tempat santai dan warung kuliner, serta peran aktif pedagang makanan dan minuman, menjadi unsur penting dalam mendukung keberlangsungan dan daya tarik objek wisata Pagat Batu Benawa. Kehidupan ekonomi masyarakat sekitar juga turut terbantu dengan adanya kegiatan perdagangan di area wisata ini, menjadikannya sebagai contoh nyata

bagaimana sektor pariwisata dapat memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat lokal.

2. Diskripsi Data

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang dilakukan peneliti dengan cara wawancara langsung kepada tiga belas (13) informan. Tiga belas informan ini terdiri dari delapan pedagang dan lima pengunjung di Objek Wisata Pagat Batu Benawa.

Dari wawancara tersebut, peneliti mendapatkan data terkait praktik penetapan harga makanan dan minuman yang dijual oleh para pedagang, persepsi pengunjung terhadap harga yang ditawarkan, serta komponen-komponen apa saja yang dipertimbangkan dalam penetapan harga. Maka diperoleh informasi penelitian dari beberapa informan dengan deskripsi sebagai berikut.

Informan Pertama

Nama	: Mama Ferdi
Umur	: 60 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status	: Pedagang
Alamat	: Pagat
Lama Berdagang	: 40 Tahun

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mama Ferdi (Mama Ferdi, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) beliau merupakan salah satu pedagang yang sudah sangat lama berjualan di kawasan Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Ia telah menjalankan usahanya selama kurang lebih empat puluh tahun, menjadikannya

sebagai salah satu pedagang paling senior di kawasan tersebut. Warung milik Mama Ferdi menjual berbagai makanan ringan dan minuman kemasan, seperti keripik, mie instan, air mineral, teh botol, dan minuman es kelapa.

Warung yang ia tempati merupakan milik pribadi, bukan milik pemerintah atau disewa dari pihak lain. Meskipun demikian, untuk dapat berjualan di kawasan wisata, Mama Ferdi tetap harus memperoleh izin dari pengelola objek wisata, dan ia menyatakan bahwa izin tersebut dimilikinya secara resmi.

Para pedagang di kawasan wisata ini juga tergabung dalam suatu paguyuban atau kelompok pedagang yang dikenal dengan nama Darwis (Kelompok Sadar Wisata). Paguyuban ini biasanya mengadakan pertemuan satu hingga dua kali dalam setahun, sebagai ajang koordinasi dan diskusi antar pedagang, khususnya terkait pengelolaan usaha dan hubungan dengan pihak pengelola wisata.

Dalam hal penetapan harga jual makanan dan minuman, Mama Ferdi menjelaskan bahwa terdapat aturan harga yang ditetapkan oleh pengelola wisata. Aturan tersebut memperbolehkan pedagang menaikkan harga jual barang dagangannya sebesar Rp500 hingga Rp2.000 dari harga umum di luar kawasan wisata. Aturan ini bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara keuntungan pedagang dan kenyamanan konsumen.

Adapun dalam menentukan harga jual, Mama Ferdi mempertimbangkan berbagai komponen biaya, seperti biaya bahan baku, yang menjadi dasar utama dalam menentukan harga jual makanan dan minuman. Biaya listrik dan air, yang dikenakan sebesar Rp10.000 per minggu. Iuran paguyuban atau kontribusi pedagang kepada pengelola kawasan wisata, yang dibayarkan setiap enam bulan

sekali sebesar Rp50.000. Jumlah pengunjung juga menjadi pertimbangan penting, karena pada hari-hari ramai seperti akhir pekan atau libur panjang, volume penjualan biasanya meningkat, dan pedagang dapat menyesuaikan strategi harga agar tetap kompetitif namun menguntungkan. Sebagai contoh, dalam menjual satu porsi mie cup instan, Mama Ferdi menghitung biaya bahan baku sebesar Rp6.500. Kemudian, ia menjual produk ini sebesar Rp10.000, jadi untuk biaya variabel untuk satu porsi adalah Rp3.500. Selain itu minuman yang ditawarkan oleh Mama Ferdi seperti air mineral dijual seharga Rp5.000 per botol, dengan menghitung biaya bahan baku Rp3.000 sehingga terdapat selisih Rp2.000 sebagai keuntungan.

Mama Ferdi juga menyatakan bahwa ia senantiasa memperhatikan harga jual dari pedagang lain di sekitar warungnya agar tidak terjadi perbedaan harga yang mencolok antar pedagang, sehingga konsumen tidak merasa dirugikan atau kebingungan.

Terkait keluhan pembeli, Mama Ferdi mengakui bahwa beberapa tahun yang lalu pernah terdengar keluhan dari pengunjung mengenai harga yang dianggap terlalu mahal. Namun, menurutnya, keluhan tersebut bukan berasal dari pedagang tetap, melainkan dari pedagang luar daerah yang datang secara musiman, biasanya saat libur panjang, dan menjual barang dagangan dengan harga yang tidak wajar. Pedagang-pedagang seperti itu tidak tergabung dalam paguyuban, dan seringkali tidak mengikuti aturan yang telah disepakati bersama.

Untuk menyikapi hal tersebut, Mama Ferdi menyatakan bahwa pihak pengelola wisata bersama paguyuban pernah menegur pedagang dari luar tersebut agar lebih memperhatikan aturan harga dan tidak merugikan pengunjung. Hal ini

dilakukan demi menjaga nama baik kawasan wisata Pagat dan menjaga kepercayaan wisatawan terhadap para pedagang lokal.

Sebagai seorang Muslim, Mama Ferdi juga menyampaikan bahwa ia berusaha menetapkan harga secara adil dan jujur, sesuai dengan prinsip-prinsip dalam Islam. Ia menghindari mengambil keuntungan secara berlebihan dan selalu berusaha bersikap ramah terhadap pembeli. Ia menyebutkan bahwa prinsip seperti kejujuran (*ṣidq*) dan tidak mengambil keuntungan yang merugikan orang lain (*gharar*) menjadi pedoman dalam aktivitas jual-belinya sehari-hari. Bagi Mama Ferdi, keberkahan dalam usaha lebih penting daripada sekadar memperoleh keuntungan besar.

Informan Kedua

Nama : Khairiyah
 Umur : 65 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pedagang
 Alamat : Pagat
 Lama Berdagang : 20 Tahun

Ibu Khairiyah (Khairiyah, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) merupakan salah satu pedagang makanan dan minuman yang sudah cukup lama berjualan di kawasan Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Ia telah menekuni aktivitas berdagang selama dua puluh tahun. Dalam kesehariannya, ia menjajakan makanan ringan seperti jajanan kering, serta minuman kemasan seperti air mineral, teh botol, dan minuman instan dingin.

Warung tempat beliau berjualan adalah warung milik pribadi, yang dibangun sendiri dan ditempatkan di area yang diizinkan oleh pihak pengelola wisata. Untuk dapat menjalankan usahanya di kawasan wisata tersebut, Ibu Khairiyah menyatakan bahwa ia memang harus memiliki izin dari pengelola wisata, dan hingga saat ini ia telah memenuhi syarat perizinan tersebut secara resmi.

Sebagai bagian dari komunitas pedagang lokal, Ibu Khairiyah juga ikut bergabung dalam kelompok paguyuban pedagang yang ada di lokasi wisata, yaitu Kelompok Sadar Wisata (Darwis). Paguyuban ini rutin mengadakan pertemuan, meskipun tidak terlalu sering biasanya hanya satu atau dua kali dalam setahun namun cukup untuk menyampaikan informasi dan menyamakan persepsi antar pedagang terkait pengelolaan usaha dan kebijakan dari pengelola wisata.

Terkait penetapan harga jual, Ibu Khairiyah mengikuti aturan yang sudah ditetapkan oleh pihak pengelola kawasan wisata, di mana pedagang diperbolehkan untuk menaikkan harga barang dagangan mereka antara Rp500 hingga Rp2.000 dibandingkan dengan harga umum di luar lokasi wisata. Kenaikan ini menurut beliau masih dalam batas wajar dan tidak memberatkan pengunjung. Sebagai contoh, dalam menjual satu porsi mie cup instan, Ibu Khairiyah menghitung biaya bahan baku sebesar Rp6.500. Kemudian, ia menjual produk ini sebesar Rp8.000, jadi untuk biaya variabel untuk satu porsi adalah Rp1.500 yang digunakan untuk menutupi biaya variabel dan keuntungan yang diharapkan. Contoh lain produk yang dijual ibu khairiyah adalah minuman dalam kemasan yaitu The Botol yang dijual seharga Rp3.000 perbotol dengan biaya bahan baku Rp2.500, terdapat selisih Rp500 sebagai keuntungan yang diinginkan.

Dalam menentukan harga makanan dan minuman yang dijual, Ibu Khairiyah mengaku memperhitungkan beberapa komponen penting, di antaranya harga bahan

baku, yang sangat menentukan dasar penetapan harga jual. Biaya listrik dan air, meskipun tergolong kecil, tetap menjadi bagian dari pengeluaran, yaitu sekitar Rp10.000 per minggu. Iuran anggota paguyuban atau kontribusi kepada pengelola, yang dibayarkan setiap enam bulan sekali sebesar Rp50.000. Jumlah kunjungan wisatawan, terutama saat akhir pekan atau libur panjang, juga menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan jumlah stok dan harga barang dagangan.

Ibu Khairiyah menegaskan bahwa ia tidak menentukan harga secara sembarangan, tetapi selalu mempertimbangkan harga jual pedagang lain di sekitar agar tetap kompetitif dan tidak terjadi ketimpangan harga antar warung. Ia percaya bahwa keselarasan harga antar pedagang akan membuat pengunjung merasa nyaman dan tidak merasa tertipu.

Dalam pengalamannya berdagang, Ibu Khairiyah mengaku bahwa ia pernah mendengar keluhan pengunjung terkait harga, meskipun itu terjadi sudah cukup lama. Menurut penuturannya, keluhan tersebut muncul karena adanya pedagang dari luar daerah yang datang hanya pada saat libur panjang dan menjual makanan serta minuman dengan harga yang jauh lebih tinggi dari ketentuan yang berlaku. Hal ini menimbulkan kesan negatif bagi pengunjung terhadap harga di seluruh area wisata, padahal pedagang lokal seperti Ibu Khairiyah tetap mengikuti aturan.

Untuk menyikapi situasi tersebut, pihak paguyuban bersama pengelola wisata sempat memberikan peringatan kepada pedagang luar tersebut, dan sejak saat itu keluhan dari pengunjung sudah jarang terdengar kembali. Ibu Khairiyah juga berusaha menjaga kepercayaan pembeli dengan memberikan pelayanan yang ramah, harga yang sesuai, serta kualitas produk yang layak dikonsumsi.

Sebagai seorang Muslim, Ibu Khairiyah menyatakan bahwa ia dalam berdagang selalu berusaha untuk memegang prinsip kejujuran, keadilan, dan tidak berlebih-lebihan dalam mengambil keuntungan. Ia menyebutkan bahwa dalam Islam, berdagang bukan hanya soal mencari untung, tetapi juga tentang menjaga keberkahan rezeki. Ia selalu menghindari praktik curang seperti mengurangi takaran atau menaikkan harga tanpa alasan yang jelas, dan berusaha mencari rezeki yang halal serta diridhai Allah SWT.

Informan Ketiga

Nama : Disam
 Umur : 58 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Status : Pedagang
 Alamat : Pagat
 Lama Berdagang : 35 Tahun

Pak Disam (Disam, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) berdagang bersama istrinya yaitu Bu Sakdiah. Pak Disam dan Bu Sadiah, telah menjalani usaha berdagang makanan dan minuman di kawasan Objek Wisata Pagat Batu Benawa selama lebih dari tiga dekade. Mereka termasuk pedagang yang cukup dikenal oleh pengunjung dan sesama pedagang karena keramah tamahan serta keuletan dalam menjalankan usaha.

Di warung milik mereka, tersedia berbagai jenis makanan ringan seperti kerupuk, mie instan siap saji, jajanan pasar, serta minuman dalam kemasan seperti air mineral, teh botol, dan minuman soda. Warung tersebut milik sendiri, dibangun

di lahan yang telah disesuaikan dengan ketentuan pengelola wisata. Sejak awal berjualan, mereka telah mengantongi izin resmi dari pengelola kawasan wisata, yang menjadi syarat untuk dapat berjualan secara legal dan tertib.

Sebagai bagian dari komunitas pedagang di kawasan wisata Pagat, Pak Disam dan Bu Sadiyah juga aktif dalam paguyuban pedagang lokal, yaitu Kelompok Sadar Wisata (Darwis). Melalui paguyuban ini, para pedagang saling berbagi informasi, menyampaikan aspirasi, dan mengikuti arahan yang diberikan oleh pihak pengelola, termasuk dalam hal penetapan harga jual.

Menurut keterangan mereka, memang ada aturan dari pengelola wisata terkait batas kenaikan harga jual yang diizinkan, yaitu sebesar Rp500 hingga Rp2.000 dari harga umum di luar kawasan wisata. Namun, secara jujur, Pak Disam mengakui bahwa dalam praktiknya, terkadang mereka menerapkan penyesuaian harga tergantung dari asal-usul pengunjung.

“Kalau orang lokal sini, dari Barabai atau sekitarnya, biasanya kami kasih harga normal. Tapi kalau dari luar daerah, seperti Banjarmasin atau luar provinsi, harganya bisa kami naikkan sedikit. Tergantung juga dari kondisi hari itu, apakah ramai sekali atau tidak,” ungkap Pak Disam.

Menurut mereka, kebijakan penetapan harga ini bukan semata-mata dilakukan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya, melainkan lebih diarahkan pada penyesuaian terhadap daya beli pengunjung. Para pedagang menyadari bahwa karakteristik pengunjung sangat beragam, baik dari sisi asal daerah maupun latar belakang ekonomi. Umumnya, pengunjung dari luar daerah dianggap memiliki kemampuan membayar yang lebih tinggi, terutama ketika

mereka datang pada saat libur panjang atau musim wisata, di mana permintaan terhadap makanan dan minuman meningkat secara signifikan. Dalam kondisi seperti ini, pedagang berupaya menyesuaikan harga secara proporsional, namun tetap dalam batas kewajaran, agar tidak menimbulkan kesan bahwa harga dinaikkan secara tidak masuk akal.

Mereka juga menegaskan bahwa harga yang dikenakan tidak pernah dimaksudkan untuk merugikan pembeli, melainkan untuk menyeimbangkan antara kebutuhan usaha dan kenyamanan konsumen. Misalnya, dalam menjual satu porsi mie instan cup, Pak Disam menghitung biaya bahan baku sebesar Rp6.500. Ia kemudian menetapkan harga jual sebesar Rp10.000 per porsi, sehingga terdapat selisih Rp3.500 yang digunakan untuk menutupi biaya variabel lainnya, seperti air panas, gas, serta keuntungan yang diharapkan. Adapun contoh lain produk yang ditawarkan adalah makanan ringan yaitu snack keripik singkong yang dijual seharga Rp8.000 dengan memperhitungkan biaya bahan baku Rp5.800 sehingga terdapat selisih sebesar Rp2.200. Selisih ini juga menjadi cadangan jika terjadi kenaikan harga bahan baku atau pengeluaran tak terduga lainnya. Dengan demikian, penetapan harga tidak hanya mempertimbangkan aspek biaya, tetapi juga fleksibilitas terhadap situasi pasar dan perilaku konsumen, agar usaha tetap berjalan berkelanjutan tanpa mengorbankan prinsip keadilan dalam transaksi.

Dalam menyusun harga, mereka memperhitungkan berbagai komponen biaya, di antaranya biaya bahan baku, yang terus berubah tergantung pasokan. Biaya air dan listrik, yang meskipun kecil tetap menjadi pengeluaran rutin, sekitar Rp10.000 per minggu. Iuran keanggotaan paguyuban sebesar Rp50.000 setiap

enam bulan. Jumlah pengunjung, yang sangat memengaruhi volume penjualan serta strategi harga. Harga pesaing, karena menurut mereka penting menjaga keseragaman harga antar pedagang agar tidak menimbulkan kecemburuan atau komplain antar sesama pedagang maupun dari pembeli.

Ketika ditanya mengenai keluhan dari pembeli, Bu Sakdiah mengaku pernah mendengar beberapa komentar, terutama dari pengunjung luar daerah yang merasa harga di kawasan wisata lebih mahal dibandingkan di luar. Namun, mereka menanggapi dengan penjelasan yang sopan, bahwa harga sudah sesuai dengan ketentuan kawasan wisata dan mempertimbangkan berbagai biaya operasional. Apalagi di momen-momen ramai, permintaan tinggi membuat harga sedikit menyesuaikan.

Dari sisi religius, baik Pak Disam maupun Bu Sadiyah menyadari bahwa sebagai Muslim, mereka wajib menjaga etika dan kejujuran dalam berdagang. Mereka menyebut bahwa mengambil untung sewajarnya, tidak menipu dalam takaran atau kualitas, serta menghindari sikap tamak adalah nilai-nilai Islam yang selalu mereka pegang dalam aktivitas jual beli. Mereka percaya bahwa keberkahan dalam usaha lebih penting daripada keuntungan sesaat, dan bahwa pelayanan yang baik serta niat yang bersih akan membawa rezeki yang halal dan berkelanjutan.

Informan Keempat

Nama	: Yanri Faridah
Umur	: 46 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status	: Pedagang

Alamat : Pagat

Lama Berdagang : 30 Tahun

Ibu Yanri Faridah (Yanri Faridah, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) merupakan pedagang makanan dan minuman instan yang sudah berjualan di kawasan wisata Pagat Batu Benawa sejak usianya masih muda. Ia memulai usahanya sekitar usia 16 tahun dan kini telah memiliki pengalaman berdagang selama tiga puluh tahun.

Barang dagangan yang ia tawarkan berupa mie instan siap saji, kopi dan teh instan, serta berbagai jenis minuman kemasan. Warung yang digunakan adalah milik sendiri, berdiri di atas lahan yang disesuaikan dengan ketentuan pengelola wisata. Ia telah memiliki izin resmi dari pihak pengelola, yang menjadi syarat utama untuk bisa berdagang secara legal di area wisata tersebut.

Ibu Yanri aktif dalam paguyuban pedagang bernama Darwis (Kelompok Sadar Wisata), yang menurutnya sangat membantu dalam menyampaikan informasi dan mengatur harga agar tidak terjadi persaingan tidak sehat. Ia menyatakan bahwa dalam menetapkan harga, pengelola memberikan batasan kenaikan sebesar Rp500–Rp2.000 dari harga di luar kawasan.

Dalam menetapkan harga jual, Ibu Yanri mempertimbangkan beberapa komponen biaya utama yang mempengaruhi pengeluaran operasional hariannya. Biaya tersebut meliputi biaya bahan baku, yang menjadi komponen paling besar karena langsung terkait dengan produk yang dijual. Selain itu, terdapat biaya utilitas seperti listrik dan air yang dikeluarkan sekitar Rp10.000 setiap minggu. Meskipun nilainya relatif kecil, biaya ini tetap diperhitungkan untuk menjaga akurasi dalam

perhitungan biaya variabel harian. Tak hanya itu, Ibu Yanri juga memperhitungkan iuran paguyuban sebesar Rp50.000 yang dibayarkan setiap enam bulan sekali kepada pengelola kawasan wisata. Iuran ini merupakan bentuk kontribusi pedagang terhadap fasilitas umum dan pengelolaan lingkungan wisata yang mendukung kelancaran usaha mereka.

Penyesuaian harga juga dilakukan berdasarkan jumlah pengunjung, terutama pada akhir pekan dan hari libur nasional, di mana arus wisatawan cenderung meningkat. Dalam situasi ini, pedagang memiliki peluang untuk meningkatkan volume penjualan sekaligus menyesuaikan harga secara wajar agar tetap bersaing dan menguntungkan. Selain itu, Ibu Yanri juga memperhatikan harga yang ditetapkan oleh pedagang lain di sekitar area wisata. Menurutnya, menjaga keseragaman harga antarpedagang merupakan salah satu cara untuk menciptakan kenyamanan bagi pengunjung, agar mereka tidak merasa dibebani oleh perbedaan harga yang terlalu mencolok antar lapak makanan.

Sebagai perbandingan, Pak Disam, salah satu pedagang lainnya, juga menerapkan prinsip serupa dalam menentukan harga jual. Dalam menjual satu porsi mie instan cup, ia menghitung biaya bahan baku sebesar Rp6.500, yang mencakup mie cup, air panas, dan tambahan seperti sendok plastik atau tisu. Ia kemudian menjual produk tersebut dengan harga Rp10.000 per porsi. Maka, jika dihitung dari selisih harga jual dengan bahan baku, terdapat margin sebesar Rp3.500 yang menjadi bagian dari keuntungan kotor, serta untuk menutupi biaya variabel lain seperti gas untuk memasak, air, dan tenaga kerja. Pendekatan ini menunjukkan bahwa pedagang tidak hanya memperhitungkan harga dari sisi biaya produksi,

tetapi juga mempertimbangkan kondisi pasar, perilaku konsumen, serta strategi persaingan dalam menentukan harga jual yang adil dan kompetitif.

Informan Kelima

Nama : Fatma
 Umur : 51 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pedagang
 Alamat : Pagat
 Lama Berdagang : 30 Tahun

Ibu Fatma (Fatma, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) juga termasuk pedagang senior yang telah berdagang selama 30 tahun. Jenis makanan dan minuman yang ia jual serupa dengan pedagang lainnya, yakni mie instan, kopi, teh celup, dan minuman kemasan. Warung yang digunakan adalah milik pribadi, dan beliau juga memiliki izin resmi dari pengelola wisata.

Ia mengungkapkan bahwa aturan harga yang ditetapkan oleh pihak pengelola objek wisata sudah cukup jelas dan disepakati bersama oleh seluruh pedagang. Kesepakatan ini bertujuan untuk menjaga kenyamanan dan kepercayaan pengunjung terhadap harga makanan dan minuman yang dijual di kawasan wisata, agar tidak terjadi kesenjangan atau ketidaksesuaian harga antar pedagang. Pedagang seperti Ibu Yanri merasa bahwa adanya pedoman harga bersama membantu menciptakan iklim usaha yang lebih tertib dan adil, serta meminimalkan potensi konflik antar penjual maupun keluhan dari pembeli.

Dalam menetapkan harga jual, ia juga selalu memperhitungkan biaya operasional yang menjadi bagian penting dari biaya produksi. Biaya tersebut mencakup bahan baku sebagai komponen utama, listrik dan air yang digunakan selama operasional harian (meskipun jumlahnya relatif kecil), serta iuran paguyuban yang dibayarkan secara rutin sebagai bentuk kontribusi terhadap pengelolaan dan fasilitas umum di kawasan wisata. Menurutny, meskipun biaya listrik dan air hanya sekitar Rp10.000 per minggu dan iuran paguyuban dibayar setiap enam bulan sebesar Rp50.000, semua komponen tersebut tetap dicatat dan diperhitungkan agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan dan tidak mengalami kerugian.

Sebagai contoh, dalam menjual satu produk seperti kopi tubruk panas, Ibu Yanri menjualnya dengan harga Rp5.000 per gelas dengan menghitung biaya bahan baku sebesar Rp2.500, yang terdiri dari kopi bubuk dan gula. Ia juga menambahkan biaya variabel lainnya seperti air dan gas untuk memasak sebesar Rp500 per gelas. Dengan demikian, total biaya variabel per gelas kopi adalah Rp3.000.

Ibu Fatma menyampaikan bahwa sesekali ada pengunjung yang mengeluh soal harga, tetapi ia menanggapi dengan ramah dan memberikan penjelasan. Ia menjunjung nilai-nilai Islam dalam berdagang, seperti kejujuran, tidak menipu, dan mengambil untung secara wajar.

Informan Keenam

Nama : Ahmad Fauzi

Umur : 50 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Status : Pedagang

Alamat : Pagat

Lama Berdagang : 20 Tahun

Pak Ahmad Fauzi (Ahmad Fauzi, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) adalah salah satu pedagang makanan dan minuman yang berjualan di kawasan Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Beliau berusia 50 tahun dan tinggal di Desa Pagat, yang letaknya tidak jauh dari lokasi wisata. Dalam kelompok pedagang yang diwawancarai, Pak Ahmad Fauzi merupakan salah satu dari dua pedagang laki-laki, selain Pak Disam, yang secara aktif menjalankan usaha di kawasan tersebut.

Pak Ahmad Fauzi telah menekuni profesi sebagai pedagang di kawasan wisata ini selama kurang lebih 20 tahun. Pengalaman panjang tersebut menjadikan beliau sebagai salah satu pedagang senior yang cukup memahami dinamika perdagangan di area wisata Pagat Batu Benawa, baik dari segi ekonomi maupun sosial. Dalam kesehariannya, beliau menjajakan berbagai jenis makanan ringan dan minuman instan seperti kopi dan teh kemasan, yang cukup digemari oleh para pengunjung karena praktis dan harganya terjangkau.

Warung yang digunakan Pak Ahmad Fauzi untuk berdagang merupakan warung milik pribadi yang ia kelola sendiri. Beliau juga menuturkan bahwa usahanya telah memiliki izin resmi dari pihak terkait, sehingga kegiatan berdagangnya berjalan secara legal dan tertib. Hal ini menunjukkan bahwa beliau memiliki kesadaran yang baik mengenai pentingnya perizinan dalam menjalankan usaha di kawasan wisata yang dikelola oleh pemerintah daerah atau pihak tertentu.

Dalam hal penetapan harga, Pak Ahmad Fauzi menjelaskan bahwa dirinya selalu mengikuti aturan yang telah ditetapkan oleh pihak pengelola kawasan wisata. Selain itu, terdapat pula kesepakatan harga yang dibentuk melalui forum pedagang atau paguyuban. Paguyuban ini menjadi wadah komunikasi antar pedagang, yang turut berperan dalam menghindari persaingan harga yang tidak sehat serta menjaga kestabilan harga agar tidak merugikan konsumen maupun pedagang itu sendiri. Dengan demikian, harga yang diterapkan tidak ditentukan secara sepihak, melainkan melalui proses musyawarah bersama antar pelaku usaha di kawasan tersebut.

Beberapa komponen yang diperhitungkan Pak Ahmad Fauzi dalam menetapkan harga jual di antaranya adalah biaya bahan baku, biaya listrik, dan biaya air, yang semuanya termasuk dalam komponen biaya operasional harian. Selain itu, beliau juga mempertimbangkan kondisi kunjungan wisatawan, terutama pada hari-hari libur atau akhir pekan, ketika jumlah pengunjung biasanya meningkat signifikan. Dalam situasi seperti itu, Pak Ahmad Fauzi mengaku lebih berhati-hati dalam menetapkan harga, agar tetap berada dalam batas kewajaran dan tidak memanfaatkan momen keramaian untuk menaikkan harga secara berlebihan, demi menjaga kepercayaan dan kenyamanan konsumen.

Sebagai contoh, dalam menjual kopi hitam panas, Pak Ahmad Fauzi menjualnya dengan harga Rp4.000 dengan menghitung biaya bahan baku sebesar Rp2.000, yang mencakup kopi bubuk, gula, dan kemasan gelas. Ia juga menambahkan biaya operasional lain seperti listrik dan gas, yang jika dibagi rata, diperkirakan sebesar Rp500 per gelas. Maka, total biaya variabel untuk satu gelas

kopi adalah Rp2.500. Terdapat selisih sebesar Rp1.500 yang diperhitungkan untung menutupi biaya variabel dan keuntungan yang diinginkan. Sebagai contoh lain, makanan ringan yang dijual oleh Pak Ahmad Fauzi adalah kerupuk pedas dalam kemasan plastik. Biaya bahan baku untuk satu bungkus kerupuk, termasuk kerupuk mentah, bumbu perisa, dan plastik pembungkus, adalah sekitar Rp1.500. Ditambah dengan biaya operasional seperti minyak goreng dan gas, yang jika dialokasikan per bungkus sekitar Rp500, maka total biaya variabel per bungkus kerupuk menjadi Rp2.000. Pak Ahmad Fauzi kemudian menetapkan harga jual sebesar Rp3.000 per bungkus, sehingga menghasilkan margin keuntungan sebesar Rp1.000. Penetapan harga ini dilakukan dengan mempertimbangkan daya beli pengunjung serta harga rata-rata produk serupa yang dijual oleh pedagang lain di kawasan wisata.

Menariknya, dalam wawancara tersebut, Pak Ahmad Fauzi juga menekankan pentingnya nilai-nilai kejujuran dalam berdagang. Sebagai seorang muslim, ia berusaha menjalankan usaha dengan prinsip-prinsip syariat Islam, seperti menghindari penipuan, tidak mengambil keuntungan yang berlebihan (gharar), serta senantiasa menjaga keberkahan dalam rezeki. Menurutnya, keberkahan usaha lebih penting daripada sekadar keuntungan materi semata. Prinsip ini menjadi pedoman dalam berinteraksi dengan pembeli dan sesama pedagang. Dari penuturan Pak Ahmad Fauzi, dapat disimpulkan bahwa cara beliau menetapkan harga tidak hanya didasarkan pada aspek ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh aspek sosial dan nilai-nilai religius.

Informan Ketujuh

Nama : Ramlah

Umur : 48 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pedagang
 Alamat : Pagat
 Lama Berdagang : 20 Tahun

Ibu Ramlah (Ramlah, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) telah berdagang selama dua puluh tahun, menjual makanan dan minuman instan kepada para wisatawan. Warung yang ditempatinya adalah milik sendiri, dan ia pun telah mendapatkan izin usaha dari pengelola wisata sejak awal ia mulai berdagang.

Sebagai anggota dari paguyuban Darwis, ia mengikuti aturan yang ditetapkan, termasuk dalam hal batas kenaikan harga yang tidak boleh melebihi angka tertentu. Dalam menyusun harga, ia mempertimbangkan harga bahan, biaya listrik/air, serta melihat tren pengunjung, terutama saat hari libur dan akhir pekan. Menurut Ibu Ramlah, penting untuk tetap menjaga etika dalam berdagang, karena hal tersebut tidak hanya memengaruhi usaha duniawi, tetapi juga menyangkut pertanggungjawaban akhirat. Sebagai contoh, dalam menjual mie instan cup panas, Ibu Ramlah menghitung biaya bahan baku sebesar Rp6.000, yang mencakup harga mie, sendok, dan kemasan tambahan seperti kantong plastik. Ia juga menambahkan biaya listrik dan air secara proporsional sebesar Rp500 per porsi. Maka, total biaya variabel per satu porsi adalah Rp6.500. Harga yang dijual sebesar Rp8.000 sehingga ada selisih sebesar Rp1.500 yang diperhitungkan untuk menutupi biaya variabel dan laba yang diinginkan.

Informan Kedelapan

Nama : Salabiah
Umur : 48 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Pedagang
Alamat : Pagat
Lama Berdagang : 20 Tahun

Selama dua puluh tahun berdagang di kawasan wisata Pagat Batu Benawa, Ibu Salabiah (Salabiah, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) telah memiliki pemahaman yang sangat baik mengenai karakteristik pembeli dan kondisi pasar. Ia menjual beragam makanan dan minuman ringan seperti jajanan gorengan, makanan instan, serta minuman kemasan. Warung yang ia kelola merupakan milik pribadi dan telah memiliki izin resmi dari pengelola wisata, yang memberinya keleluasaan dalam mengatur aktivitas usaha secara mandiri, namun tetap dalam koridor aturan yang disepakati bersama.

Sebagai anggota aktif paguyuban pedagang kawasan wisata (Darwis), Ibu Salabiah kerap menghadiri rapat-rapat yang membahas kebijakan penetapan harga. Ia menyusun harga jual berdasarkan beberapa komponen penting seperti biaya bahan baku, biaya operasional (listrik, air, dan gas), serta mencermati harga rata-rata yang diberlakukan oleh pedagang lain di kawasan yang sama. Menurutnya, keseimbangan harga sangat penting untuk menjaga kepercayaan pengunjung dan menghindari kesan harga yang tidak bersahabat, terutama karena banyak pengunjung berasal dari luar daerah. Ia juga sesekali menyesuaikan harga dengan

asal dan waktu kunjungan, misalnya saat musim liburan atau akhir pekan, namun tetap menjaga agar harga tidak melampaui batas wajar.

Sebagai contoh, untuk produk minuman seperti Pop Ice, Ibu Salabiah menjualnya dengan harga Rp5.000 per gelas dengan menghitung biaya bahan baku berupa bubuk minuman, gula, plastik cup, dan sedotan sebesar Rp2.500. Ditambah dengan biaya es batu dan listrik blender yang diperkirakan sebesar Rp500 per gelas, maka total biaya variabel menjadi Rp3.000 per gelas. Ada selisih sebesar Rp2.000 yang mana untuk menutupi biaya variabel dan keuntungan yang diinginkan oleh penjual. Sementara untuk makanan ringan seperti keripik singkong kemasan kecil, biaya bahan baku (singkong, minyak goreng, bumbu, dan plastik kemasan) yang dikeluarkan sebesar Rp3.000 per bungkus. Biaya operasional seperti gas dan tenaga dibagi rata sehingga menghasilkan biaya tambahan sekitar Rp500, sehingga total biaya per bungkus adalah Rp3.500. Harga keripik yang dijual sebesar Rp5.000 per bungkus, untuk selisih sebesar Rp1.000 digunakan untuk margin keuntungan yang diperoleh oleh pedagang yang berarti sesuai standar harga wajar yang juga digunakan pedagang lain.

Informan Kesembilan

Nama : Amira
 Umur : 17 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pengunjung
 Alamat : Kandangan
 Frekuensi Berkunjung: Satu kali

Amira (Amira, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) merupakan pengunjung muda yang baru pertama kali datang ke Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Dalam kunjungan tersebut, ia sempat membeli makanan ringan dan minuman kemasan di salah satu warung pedagang lokal. Amira menyampaikan bahwa harga makanan dan minuman yang dijual di warung tersebut tergolong cukup wajar. Ia tidak merasa keberatan dengan harga yang dikenakan, bahkan menilai bahwa harga-harga tersebut masih dalam batas yang umum ditemukan di tempat wisata lainnya. Menurutnya, sedikit perbedaan harga dibandingkan dengan toko biasa atau minimarket di luar kawasan wisata merupakan hal yang lumrah. Hal ini bisa dimaklumi karena lokasi warung berada di area wisata yang aksesnya lebih terbatas dan volume kunjungan yang fluktuatif.

Amira juga mengungkapkan bahwa selama berbelanja di warung tersebut, ia tidak mengalami kendala apa pun, baik dari segi pelayanan maupun kualitas produk yang dibeli. Ia merasa cukup nyaman dengan suasana warung yang sederhana namun bersahabat. Sejauh ini, Amira mengaku belum pernah menyampaikan keluhan apa pun kepada pedagang karena ia merasa puas dengan layanan dan harga yang diterima.

Namun demikian, Amira juga memberikan beberapa saran yang bersifat membangun. Ia berharap agar para pedagang di kawasan wisata Pagat Batu Benawa tetap menjaga kebersihan warung, terutama karena lokasi tersebut merupakan tempat umum yang banyak dikunjungi keluarga dan anak-anak. Selain itu, ia juga menyarankan agar pedagang tetap konsisten dalam menetapkan harga jual. Hal ini penting agar tidak menimbulkan kesan negatif bagi pengunjung luar daerah yang

baru pertama kali datang, yang mungkin belum mengetahui standar harga di kawasan wisata tersebut. Dengan harga yang konsisten dan transparan, kepercayaan pengunjung dapat terus terjaga dan akan memberikan pengalaman yang menyenangkan bagi wisatawan yang datang.

Secara keseluruhan, pengalaman Amira sebagai pengunjung pertama kali di Pagat Batu Benawa cukup positif. Ia mengapresiasi keramahan pedagang lokal dan kenyamanan suasana wisata, serta berharap kawasan ini terus dikembangkan agar dapat menarik lebih banyak wisatawan di masa mendatang.

Informan Kesepuluh

Nama : Mahdiah
 Umur : 21 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pengunjung
 Alamat : Pantai Hambawang

Frekuensi Berkunjung: Lebih dari tiga kali

Mahdiah (Mahdiah, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) merupakan salah satu pengunjung yang cukup rutin datang ke Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Ia mengaku menyukai suasana alam yang tenang, udara yang sejuk, serta pemandangan sungai dan perbukitan yang menyegarkan pikiran. Kunjungan ke tempat ini menjadi semacam pelarian sejenak dari kesibukan sehari-hari. Setiap kali datang, Mahdiah biasanya menyempatkan diri membeli makanan ringan dan minuman kemasan dari warung-warung pedagang lokal untuk dinikmati saat bersantai di gazebo atau di tepi sungai.

Menurut Mahdiah, harga makanan dan minuman yang ditawarkan oleh para pedagang di kawasan wisata tersebut tergolong cukup wajar. Ia memahami bahwa berjualan di area wisata memiliki tantangan tersendiri, seperti keterbatasan akses, biaya operasional, serta fluktuasi jumlah pengunjung. Oleh karena itu, sedikit perbedaan harga dibandingkan dengan tempat di luar kawasan wisata menurutnya bisa dimaklumi. Selama ini, Mahdiah belum pernah merasa dirugikan ataupun mengeluhkan harga kepada pedagang, karena ia merasa harga yang ditetapkan masih dalam batas kewajaran dan sesuai dengan kenyamanan serta fasilitas yang tersedia.

Sebagai pengunjung yang cukup sering datang, Mahdiah juga memberikan saran agar pedagang tetap menjaga stabilitas harga, terutama pada musim liburan atau hari-hari besar ketika jumlah pengunjung meningkat tajam. Ia berharap agar tidak ada kenaikan harga yang terlalu signifikan yang dapat menimbulkan rasa tidak nyaman bagi pengunjung, khususnya mereka yang datang dari luar daerah. Dengan menjaga harga tetap stabil dan pelayanan yang baik, Mahdiah percaya bahwa para pedagang lokal dapat mempertahankan kepercayaan pengunjung dan turut serta dalam menjaga daya tarik kawasan wisata Pagat Batu Benawa sebagai destinasi favorit masyarakat.

Informan Kesebelas

Nama	: Nanda
Umur	: 23 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status	: Pengunjung

Alamat : Barabai

Frekuensi Berkunjung: Lebih dari tiga kali

Nanda (Nanda, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) adalah salah satu pengunjung yang cukup sering datang ke Objek Wisata Pagat Batu Benawa, baik bersama teman-teman maupun anggota keluarganya. Ia mengaku menyukai suasana alam yang masih asri dan udara yang sejuk di kawasan tersebut. Setiap kali berkunjung, ia biasanya membeli makanan ringan atau minuman kemasan dari warung-warung yang ada di sekitar area wisata untuk dinikmati saat bersantai. Bagi Nanda, berkunjung ke Pagat menjadi pilihan yang menyenangkan untuk menghabiskan waktu akhir pekan atau liburan singkat.

Dalam pandangannya, harga makanan dan minuman yang dijual di kawasan ini tergolong agak lumayan, terutama untuk jenis-jenis minuman kemasan. Meski demikian, Nanda tidak merasa terlalu keberatan karena ia menyadari bahwa lokasi wisata memiliki kondisi dan kebutuhan yang berbeda dibandingkan dengan tempat-tempat umum lainnya. Ia memahami bahwa pedagang juga memiliki beban biaya yang perlu ditutupi, termasuk biaya operasional dan pengelolaan warung. Namun, ia juga mencatat bahwa kadang-kadang ada perbedaan harga antar pedagang untuk barang yang sama, yang menurutnya bisa membingungkan pengunjung, terutama yang berasal dari luar daerah.

Meskipun belum pernah menyampaikan keluhan secara langsung kepada pedagang, Nanda berharap agar harga makanan dan minuman tetap berada dalam batas yang konsisten. Ia menyarankan agar para pedagang memiliki kesepakatan bersama terkait standar harga agar tidak terlalu bervariasi, sehingga pengunjung

bisa merasa lebih nyaman dan tidak merasa dirugikan. Menurutnya, transparansi dan keseragaman harga dapat memberikan kesan positif bagi wisatawan dan mendorong mereka untuk kembali lagi di lain waktu.

Informan Keduabelas

Nama : Marlina
 Umur : 44 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pengunjung
 Alamat : Amuntai

Frekuensi Berkunjung: Lebih dari tiga kali

Marlina (Marlina, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) merupakan salah satu pengunjung dari luar daerah yang cukup rutin menghabiskan waktu liburan di Objek Wisata Pagat Batu Benawa bersama keluarganya. Ia mengaku menyukai suasana alami dan suasana tenang yang ditawarkan oleh kawasan wisata ini, sehingga merasa cocok dijadikan tempat rekreasi keluarga. Setiap kali berkunjung, Marlina biasa membeli makanan ringan dan minuman untuk anak-anaknya di warung-warung yang tersedia di sekitar area wisata. Menurut pengalamannya, harga makanan dan minuman yang dijual oleh para pedagang tergolong cukup standar. Ia tidak merasa harga tersebut terlalu murah, tetapi juga tidak sampai dikatakan mahal atau memberatkan.

Selain merasa puas dengan harga, Marlina juga mengapresiasi pelayanan yang diberikan oleh para pedagang lokal. Ia menyebut para pedagang cukup ramah dan cepat dalam melayani, sehingga pengalaman berbelanja terasa menyenangkan.

Meskipun tidak memiliki keluhan pribadi terkait harga, Marlina menyarankan agar para pedagang tetap menjaga konsistensi harga dan tidak membedakan harga jual berdasarkan asal pengunjung, baik dari dalam daerah maupun luar daerah. Menurutnya, perlakuan yang adil terhadap semua pembeli akan menciptakan kesan positif dan bisa mendorong lebih banyak wisatawan untuk datang kembali ke Pagat di masa mendatang.

Informan Ketigabelas

Nama : Yana
 Umur : 25 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Pengunjung
 Alamat : Kalibaru

Frekuensi Berkunjung: Lebih dari tiga kali

Yana (Yana, komunikasi pribadi, 24 Mei 2025) merupakan pengunjung yang jarang datang ke Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Dalam kunjungannya baru-baru ini, ia sempat membeli beberapa makanan ringan dan minuman dari salah satu warung di sekitar area wisata. Ia mengaku menikmati suasana alam di Pagat yang sejuk dan menyegarkan, namun sedikit terkejut dengan harga makanan dan minuman yang menurutnya agak lebih tinggi dari perkiraan. Meskipun tidak terlalu mahal hingga memberatkan, Yana merasa ada perbedaan harga yang cukup terasa dibandingkan dengan tempat-tempat serupa di luar kawasan wisata.

Menurut Yana, salah satu penyebab perasaan harga terasa mahal mungkin karena dirinya berasal dari luar daerah, sehingga kurang memahami standar harga

di kawasan tersebut. Ia tidak menyampaikan keluhan secara langsung kepada pedagang, namun menyarankan agar para pedagang lebih menyatukan atau menyamakan harga antar warung. Hal ini penting, terutama untuk pengunjung luar daerah, agar tidak merasa bingung atau menimbulkan kesan bahwa ada perlakuan harga yang tidak merata. Menurutnya, harga yang transparan dan konsisten dapat meningkatkan kenyamanan pengunjung dan memperkuat citra positif kawasan wisata Pagat.

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan yang memenuhi kriteria dan dokumen-dokumen pendukung data penelitian. Peneliti menyajikan analisis data sesuai dengan rumusan masalah yang diangkat sebagai berikut.

1. Cara Penetapan Harga oleh Pedagang di Objek Wisata Pagat Batu

Benawa

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap delapan pedagang makanan dan minuman di kawasan Objek Wisata Pagat Batu Benawa, diketahui bahwa cara penetapan harga oleh pedagang memiliki karakteristik tersendiri yang khas dan disesuaikan dengan kondisi lapangan. Secara umum, penetapan harga jual dilakukan secara mandiri oleh masing-masing pedagang tanpa terikat pada standar harga resmi dari pemerintah. Berikut adalah beberapa temuan penting terkait cara pedagang menetapkan harga:

- a. Perhitungan Harga Jual Berdasarkan Pengalaman dan Biaya Operasional

Mayoritas pedagang menyampaikan bahwa dalam menetapkan harga jual makanan dan minuman, mereka tidak menggunakan rumus pasti atau standar akuntansi, tetapi lebih mengandalkan pengalaman pribadi dan perkiraan biaya operasional, seperti biaya bahan baku, kebutuhan listrik dan air, serta ongkos tenaga.

Misalnya, pedagang seperti Mama Ferdi, Khairiyah, dan Ramlah memperhitungkan biaya bahan baku utama, biaya listrik dan air sekitar Rp10.000 per minggu, serta iuran kebersihan yang dibayarkan secara berkala. Meski demikian, pendekatan yang digunakan cenderung sederhana dan tidak rinci. Beberapa pedagang juga memperhitungkan keuntungan yang wajar berdasarkan persentase tertentu dari harga beli bahan atau menyesuaikan harga dari pedagang di sekitarnya sebagai acuan agar tidak terlalu berbeda jauh.

b. Ketidakterikatan pada Harga Standar Pemerintah

Hasil wawancara menunjukkan bahwa tidak ada ketetapan harga yang dikeluarkan oleh pemerintah secara langsung, sehingga pedagang cenderung bersifat mandiri dalam menetapkan harga jual. Pedagang hanya mengikuti aturan tidak tertulis dari pengelola wisata, salah satunya adalah batas wajar kenaikan harga dari Rp500 hingga Rp2.000 dibanding harga normal di luar lokasi wisata. Aturan tersebut bersifat anjuran, bukan kewajiban yang diatur dalam bentuk tertulis atau resmi. Hal ini memberikan keleluasaan bagi pedagang untuk mengatur harga sesuai kondisi masing-masing.

c. Tidak Semua Warung Memiliki Daftar Harga

Dalam praktiknya, sebagian besar warung tidak menyediakan daftar harga tertulis. Hal ini menyebabkan pengunjung tidak mengetahui harga sebelum bertanya atau membeli secara langsung. Dalam wawancara, beberapa pengunjung menyatakan bahwa hal ini dapat membingungkan, terutama bagi mereka yang berasal dari luar daerah. Namun, beberapa pedagang beralasan bahwa menu yang dijual sangat sederhana (makanan ringan dan minuman kemasan), sehingga dianggap tidak perlu mencantumkan daftar harga. Mereka juga mengandalkan komunikasi langsung dengan pembeli untuk menjelaskan harga.

d. Fluktuasi Harga Berdasarkan Jumlah Pengunjung dan Musim Liburan

Sebagian pedagang, seperti pasangan suami istri Pak Disam dan Bu Sadiyah, mengakui bahwa mereka menyesuaikan harga berdasarkan kondisi ramai tidaknya pengunjung, terutama pada akhir pekan atau saat libur panjang. Jika pengunjung ramai, terutama dari luar daerah, mereka terkadang menaikkan harga lebih tinggi dari biasanya, dengan alasan mengikuti momen dan kebutuhan pasar.

Namun, tidak semua pedagang menggunakan pendekatan ini. Beberapa pedagang lainnya, seperti Bu Khairiyah dan Bu Fatma, tetap menjaga stabilitas harga, agar pembeli tidak merasa dirugikan. Mereka berupaya menjaga kepercayaan dan kenyamanan pengunjung, terlebih banyak yang datang secara berulang.

e. Strategi Pedagang dalam Menarik Minat Pembeli

Meskipun tidak ada ketentuan harga resmi, mayoritas pedagang menyadari pentingnya tidak menetapkan harga terlalu tinggi. Strategi yang digunakan adalah menetapkan harga yang sedikit lebih tinggi dari harga toko biasa, namun masih dalam batas wajar agar tetap menarik bagi pengunjung, terutama mereka yang telah beberapa kali datang.

Pedagang juga memperhatikan harga pedagang lain di sekitar mereka untuk menjaga kesetaraan dan menghindari persaingan tidak sehat.

Paguyuban “Darwis” yang dibentuk oleh para pedagang menjadi salah satu wadah untuk berdiskusi soal harga, meskipun pertemuan hanya dilakukan satu hingga dua kali dalam setahun.

2. Faktor-faktor dalam Menentukan Harga

Dalam menetapkan harga jual makanan dan minuman, para pedagang di Objek Wisata Pagat Batu Benawa mempertimbangkan sejumlah komponen penting. Hasil wawancara dengan sepuluh pedagang menunjukkan bahwa meskipun metode yang digunakan tidak mengikuti kaidah formal akuntansi atau teori ekonomi secara langsung, pada praktiknya mereka telah memperhitungkan berbagai unsur yang secara umum sesuai dengan teori penetapan harga. Berikut ini uraian komponen-komponen tersebut:

1. Biaya Bahan Baku

Dalam teori penetapan harga menurut Kotler dan Keller (2016), salah satu faktor penting yang memengaruhi harga adalah biaya produksi, yang mencakup seluruh pengeluaran untuk menghasilkan atau menyediakan produk. Biaya bahan baku merupakan komponen

langsung dari biaya produksi yang paling berpengaruh terhadap harga jual akhir. Jika biaya produksi meningkat, maka penjual perlu menyesuaikan harga agar tetap memperoleh laba yang layak.

Seluruh pedagang mengaku bahwa biaya bahan baku merupakan komponen utama yang mereka pertimbangkan dalam menentukan harga jual. Mereka membeli barang dagangan seperti makanan ringan, mie instan, dan minuman kemasan dari toko grosir atau pasar. Harga pokok bahan menjadi dasar dalam menghitung berapa keuntungan yang bisa diambil.

Pedagang seperti Bu Khairiyah dan Bu Yanri Faridah secara rutin menghitung biaya bahan baku per porsi atau per unit produk. Misalnya, Biaya bahan untuk satu cup mie instan Rp6.500 (sudah termasuk mie, sendok plastik, dan air panas). Biaya bahan untuk minuman Pop Ice Rp2.500 (bubuk minuman, gula, plastik cup, dan sedotan). Biaya keripik singkong per bungkus Rp3.000–Rp3.500 (termasuk bahan mentah, bumbu, dan plastik kemasan)

Perhitungan ini menunjukkan bahwa meskipun mereka tidak menggunakan rumus perhitungan secara formal, pada dasarnya telah menerapkan prinsip variable costing, yaitu hanya menghitung biaya yang berubah-ubah sesuai jumlah penjualan atau produksi disesuaikan dengan harga umum di kawasan wisata.

2. Biaya Operasional

Dalam teori penetapan harga, biaya operasional termasuk dalam komponen biaya produksi tidak langsung atau overhead, yang turut memengaruhi struktur harga jual produk (Garrison, Noreen, & Brewer, 2010). Meskipun nilainya tidak sebesar bahan baku, biaya operasional tetap diperhitungkan oleh pedagang, karena berpengaruh terhadap kelangsungan usaha dan keberlanjutan modal. Biaya operasional juga menjadi perhatian, meskipun nilainya tidak terlalu besar. Komponen ini meliputi:

- 1) Biaya listrik dan air, yang rata-rata dikeluarkan sekitar Rp10.000 per minggu. Hampir seluruh pedagang menyebutkan bahwa mereka mengeluarkan biaya listrik dan air sebesar $\pm$ Rp10.000 per minggu. Walaupun jumlah ini kecil, tetap dimasukkan dalam pertimbangan penetapan harga, karena digunakan untuk merebus air untuk mie dan kopi, menghidupkan blender (untuk Pop Ice) dan Penerangan dan kebutuhan warung. Beberapa pedagang di kawasan wisata Pagat Batu Benawa menunjukkan bahwa mereka secara sadar memperhitungkan biaya operasional seperti listrik dan air ke dalam penetapan harga jual produk, meskipun nilainya relatif kecil. Misalnya, Bu Fatma menyatakan, “Air dan listrik saya hitung kira-kira Rp10.000 seminggu. Itu saya masukkan ke perhitungan harga per gelas kopi.” Hal serupa disampaikan oleh Pak Ahmad Fauzi yang mengatakan, “Kalau kopi modalnya Rp2.000, listrik dan gas kira-kira Rp500 per gelas, jadi saya jual Rp4.000.”

Sementara itu, Bu Yanri Faridah menjelaskan bahwa penggunaan blender untuk minuman seperti Pop Ice juga dihitung sebagai biaya produksi, “Blender Pop Ice pakai listrik, walau sedikit tetap dihitung. Saya anggarkan sekitar Rp500 per gelas.” Praktik ini mencerminkan penerapan prinsip *variable costing*, di mana biaya-biaya yang berubah tergantung pada jumlah produksi atau penjualan seperti listrik dan air dimasukkan sebagai biaya variabel per unit produk (Hansen & Mowen, 2015:143).

- 2) Iuran kebersihan dan retribusi yang dibayarkan setiap enam bulan sekali sekitar Rp50.000. Semua pedagang yang diwawancarai mengungkapkan bahwa mereka secara rutin membayar iuran paguyuban atau kontribusi kebersihan sebesar Rp50.000 setiap enam bulan. Iuran ini berfungsi untuk mendukung berbagai kebutuhan kolektif, seperti pemeliharaan kebersihan kawasan wisata, pengelolaan kegiatan bersama antar pedagang, serta kebutuhan administratif dan koordinasi dengan pengelola wisata. Beberapa pedagang menegaskan pentingnya iuran ini sebagai bagian dari komitmen terhadap keteraturan dan keberlanjutan usaha. Bu Khairiyah menyatakan, “Kami bayar Rp50.000 tiap enam bulan buat kebersihan dan iuran Darwis.” Mama Ferdi menambahkan, “Iurannya ada, kecil saja. Tapi itu penting supaya kita tetap bisa berjualan dengan izin resmi.” Sementara Bu Salabiah menekankan, “Setiap enam bulan saya setor ke pengelola

lewat paguyuban. Itu sudah rutin, dan bagian dari biaya tetap.” Berdasarkan pendekatan *full costing*, iuran seperti ini dikategorikan sebagai biaya tetap karena dibayarkan secara teratur dan tidak bergantung pada volume produksi atau penjualan. Oleh karena itu, iuran ini seharusnya dialokasikan dalam perhitungan harga jual produk agar seluruh biaya operasional usaha dapat ditutupi dengan baik (Mulyadi, 2010).

- 3) Sebagian besar pedagang tetap di kawasan wisata Pagat Batu Benawa tidak mengeluarkan biaya sewa karena mereka berjualan di warung milik pribadi atau di lahan keluarga yang telah mendapat izin dari pengelola. Namun, pada musim liburan atau saat kunjungan wisatawan meningkat, muncul pedagang musiman dari luar daerah yang kerap menyewa tempat secara informal. Meskipun besaran biaya sewanya tidak disebut secara spesifik, hal ini diidentifikasi sebagai salah satu alasan mengapa harga jual mereka cenderung lebih tinggi. Seperti disampaikan oleh Mama Ferdi, “Yang biasa jual mahal itu pedagang luar, mereka kadang sewa tempat sendiri, makanya harganya tinggi.” Hal serupa diungkapkan Ibu Khairiyah, “Kami yang tetap, tidak ada sewa. Tapi yang datang musiman suka naikin harga, karena mungkin mereka bayar lebih ke pengelola atau pihak lain.” Kondisi ini menunjukkan bahwa biaya sewa meskipun tidak dialami semua

pedagang, dapat memengaruhi variasi harga dan perlu diawasi agar tidak menimbulkan ketimpangan atau keluhan dari konsumen.

Walaupun jumlahnya kecil, biaya operasional ini tetap diperhitungkan dalam skema penetapan harga.

3. Perkiraan Keuntungan Harian

Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa sebagian besar pedagang tidak memiliki target keuntungan harian yang tetap, melainkan mereka menetapkan margin keuntungan per produk dan memperkirakan laba secara fleksibel sesuai dengan jumlah pengunjung. Penetapan margin keuntungan ini dilakukan berdasarkan perhitungan sederhana antara biaya bahan baku dan harga jual, dengan mempertimbangkan daya beli konsumen serta kondisi pasar.

Sebagaimana disebutkan dalam teori Kotler dan Keller (2016), salah satu pendekatan dalam menetapkan harga adalah dengan menentukan mark-up atau selisih antara harga pokok dan harga jual yang dianggap wajar dan kompetitif. Praktik ini secara nyata diterapkan oleh para pedagang di Pagat, meskipun dalam bentuk yang lebih praktis dan intuitif. Beberapa pedagang menyebutkan angka nominal keuntungan yang mereka targetkan untuk setiap produk. Misalnya minuman kemasan seperti teh botol atau air mineral biasanya memberikan margin keuntungan sebesar Rp1.000 hingga Rp2.000 per botol. Produk makanan ringan seperti keripik atau jajanan pasar bisa menghasilkan keuntungan Rp1.500 hingga Rp2.500 per bungkus, tergantung harga

bahan dan volume penjualan. Bu Ramlah menyatakan bahwa ia tidak menetapkan target laba pasti setiap hari, melainkan memperkirakan pendapatan berdasarkan jumlah pengunjung. Jika pengunjung ramai, ia bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar. Namun, pada hari-hari sepi, ia hanya mendapatkan laba kecil dari penjualan terbatas. Bu Salabiah menyampaikan hal serupa, bahwa laba bersih harian sangat bergantung pada tingkat kunjungan. Ia menyebutkan, “Kalau hari Minggu atau libur panjang, bisa jual banyak. Jadi untungnya besar. Tapi kalau hari biasa, paling cuma dapat sedikit.” Pak Disam dan Bu Sakdiah juga memperkirakan keuntungan dengan cara menghitung selisih antara harga jual dan modal bahan baku. Misalnya, untuk mie cup dijual Rp10.000 dengan modal Rp6.500, berarti selisih keuntungan sekitar Rp3.500, yang mencakup margin dan biaya variabel lain. Strategi pedagang ini menunjukkan adanya fleksibilitas dan adaptasi terhadap kondisi pasar, terutama volume pengunjung. Mereka tidak terikat pada angka target tertentu, tetapi fokus pada menjaga kelayakan keuntungan per produk dan kepuasan pelanggan, sehingga bisa mempertahankan pembelian berulang.

Hal ini sejalan dengan pendekatan *variable costing*, di mana keuntungan dihitung setelah seluruh biaya variabel terpenuhi (Hansen & Mowen, 2015:143), dan keputusan harga bisa disesuaikan untuk jangka pendek seperti menghadapi momen ramai atau sepi.

4. Harga Pedagang Lain (Persaingan)

Dalam teori penetapan harga menurut Kotler dan Keller (2016), persaingan pasar adalah salah satu faktor utama yang harus diperhatikan dalam menentukan harga jual. Pelaku usaha yang menetapkan harga jauh di atas atau di bawah harga pasar dapat kehilangan pelanggan atau menciptakan ketidakseimbangan di pasar. Oleh karena itu, memperhatikan harga pesaing menjadi strategi penting untuk menjaga daya saing dan kestabilan lingkungan usaha.

Hal ini juga ditemukan dalam hasil wawancara dengan para pedagang di Objek Wisata Pagat Batu Benawa. Mereka secara umum menyatakan bahwa harga jual yang ditetapkan tidak dilakukan secara sepihak, melainkan disesuaikan dengan harga rata-rata yang berlaku di lapangan. Para pedagang secara tidak langsung menerapkan pengendalian harga alami, yaitu dengan cara saling memantau harga satu sama lain tanpa perlu intervensi langsung dari pengelola. Bu Fatma mengatakan, “Saya lihat dulu harga orang di sebelah. Kalau saya jual lebih mahal nanti pembeli kabur, dan pedagang lain juga bisa komplain.” Pak Ahmad Fauzi juga menyampaikan, “Kalau mau naikkan harga, saya lihat dulu yang lain jual berapa. Jangan sampai beda sendiri, nanti dikira main harga.” Kebiasaan ini menciptakan semacam kesepakatan tak tertulis di antara pedagang lokal untuk menjaga konsistensi harga dan menghindari kesan bahwa satu pedagang mencoba mengambil keuntungan lebih dari yang lain.

5. Jumlah Pengunjung dan Daya Beli

Dalam teori pemasaran, salah satu faktor eksternal yang memengaruhi penetapan harga adalah permintaan pasar, di mana peningkatan permintaan sering kali memungkinkan penjual untuk menerapkan harga yang lebih tinggi (Kotler & Keller, 2016). Hal ini terlihat jelas dari praktik para pedagang di kawasan wisata Pagat Batu Benawa, yang menyesuaikan harga berdasarkan tingkat kunjungan wisatawan dan asal mereka.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa jumlah pengunjung, terutama pada akhir pekan dan libur panjang, menjadi pertimbangan utama dalam menentukan fleksibilitas harga. Pada saat ramai, pedagang merasa memiliki ruang gerak lebih besar untuk menaikkan harga secara wajar, mengingat tingginya permintaan dan meningkatnya potensi penjualan. Beberapa pedagang seperti Pak Disam dan Bu Sakdiah secara terbuka menyebut bahwa harga dapat disesuaikan tergantung dari asal pengunjung. Mereka mengamati bahwa pengunjung dari luar daerah—misalnya dari Banjarmasin atau luar provinsi—cenderung memiliki daya beli lebih tinggi, sehingga wajar jika dikenakan harga sedikit lebih tinggi dibanding pengunjung lokal.

Dalam wawancara, Pak Disam menyatakan:

“Kalau orang lokal sini, dari Barabai atau sekitarnya, biasanya kami kasih harga normal. Tapi kalau dari luar daerah, seperti Banjarmasin atau luar provinsi, harganya bisa kami naikkan sedikit. Tergantung juga dari kondisi hari itu, apakah ramai sekali atau tidak.”

Hal ini menunjukkan bahwa pedagang memahami karakteristik konsumen, dan mampu menyesuaikan strategi harga secara situasional agar tetap kompetitif dan menguntungkan tanpa melanggar batas kewajaran.

6. Musim Ramai atau Sepi

Dalam dunia usaha, fluktuasi musim merupakan faktor eksternal yang dapat memengaruhi permintaan konsumen secara signifikan. Sejalan dengan teori pemasaran dari Kotler dan Keller (2016), permintaan yang tinggi pada waktu-waktu tertentu—seperti hari libur nasional, cuti bersama, atau musim liburan sekolah—sering kali memberikan peluang bagi pedagang untuk menyesuaikan strategi harga dan stok agar sesuai dengan kondisi pasar.

Hasil wawancara dengan para pedagang di Pagat Batu Benawa menunjukkan bahwa mereka sadar akan pola musiman yang terjadi setiap tahun. Pada masa-masa ramai seperti akhir pekan panjang, libur Idul Fitri, atau liburan sekolah, jumlah wisatawan meningkat secara drastis. Pedagang memanfaatkan momen ini untuk menambah stok barang dan, dalam beberapa kasus, menyesuaikan harga agar tetap memperoleh keuntungan di tengah lonjakan permintaan. Pedagang seperti Bu Salabiah, Bu Yanri, dan Pak Disam menyebutkan bahwa pada saat musim ramai, selain meningkatkan stok dagangan, mereka juga lebih fleksibel dalam menentukan harga jual, meskipun tetap menjaga agar harga tidak memberatkan pembeli.

Sebagai contoh, Pak Disam menyampaikan bahwa:

“Kalau libur panjang atau hari besar, biasanya ramai sekali. Jadi stok harus banyak, dan kadang harga bisa kami sesuaikan, apalagi kalau bahan baku ikut naik.”

Namun, tidak semua pedagang memilih menaikkan harga secara langsung. Bu Khairiyah, misalnya, tetap konsisten menjaga kestabilan harga meskipun kondisi sedang ramai. Ia menyatakan:

“Saya tetap jual dengan harga biasa, karena kalau harganya naik, nanti pengunjung bisa komplain dan bilang mahal. Saya lebih pilih untung sedikit tapi pembeli senang.” Mayoritas pedagang di Pagat menerapkan strategi dengan etik dan hati-hati, agar tidak menimbulkan kesan bahwa harga di kawasan wisata tersebut tidak bersahabat. Mereka tetap mengacu pada batasan harga yang telah ditetapkan pengelola (kenaikan Rp500–Rp2.000 dari harga pasar luar), dan tidak serta-merta menaikkan harga tinggi hanya karena momen ramai.

Prinsip ini juga sejalan dengan nilai-nilai Islam, yang menganjurkan agar pedagang tidak memanfaatkan momen tertentu untuk mengambil keuntungan berlebih, serta tetap mempertahankan kejujuran, keseimbangan, dan kebermanfaatan dalam transaksi (Hasan, 2021).

7. Lokasi Usaha

Lokasi usaha menjadi salah satu faktor yang cukup signifikan dalam memengaruhi penetapan harga makanan dan minuman oleh pedagang di kawasan wisata Pagat Batu Benawa. Dari hasil wawancara, diketahui

bahwa mayoritas pedagang menetap di warung milik pribadi yang telah dibangun di titik-titik strategis kawasan wisata, seperti di dekat pintu masuk, jalur utama pengunjung, atau di sekitar area tempat duduk. Posisi yang strategis ini secara langsung meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas warung mereka, sehingga berpeluang mendapatkan volume penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang yang berada di lokasi yang kurang ramai atau tersembunyi.

Sebagai contoh, pedagang seperti Mama Ferdi dan Bu Khairiyah menyampaikan bahwa lokasi warung yang mudah dijangkau dan terlihat dari jalan utama membuat warung mereka lebih sering didatangi pengunjung, termasuk mereka yang baru pertama kali datang. Dengan jumlah pembeli yang lebih banyak, mereka memiliki fleksibilitas untuk menetapkan harga sedikit lebih tinggi, namun tetap dalam batas kewajaran, karena nilai kenyamanan dan kemudahan akses turut diperhitungkan oleh pembeli.

Sebaliknya, pedagang musiman atau pedagang luar daerah yang hanya berjualan saat musim liburan cenderung menempati lokasi-lokasi yang tidak tetap atau menyewa tempat secara informal dari pemilik lahan atau pihak lain. Menurut Mama Ferdi dan Bu Yanri Faridah, pedagang jenis ini sering kali menetapkan harga yang jauh lebih tinggi dari harga rata-rata pedagang tetap, dengan alasan harus menutup biaya sewa, logistik, dan waktu berdagang yang terbatas. Hal ini juga menjadi salah

satu penyebab munculnya keluhan dari pengunjung mengenai harga yang dianggap terlalu mahal.

Pedagang tetap menyadari adanya perbedaan ini dan berusaha menjaga citra kawasan wisata agar tetap ramah dan tidak dicap mahal. Oleh karena itu, sebagian dari mereka, seperti Pak Ahmad Fauzi dan Bu Fatma, tetap menjaga harga stabil dan bersaing secara sehat, meskipun berada di lokasi yang ramai sekalipun. Mereka menganggap bahwa menjaga kepercayaan pengunjung dan mempertahankan pembeli tetap lebih penting dibandingkan keuntungan sesaat dari kenaikan harga.

Selain faktor strategis atau tidaknya posisi warung, legalitas lokasi juga berpengaruh terhadap penetapan harga. Semua pedagang tetap menyatakan bahwa mereka memiliki izin resmi dari pengelola wisata, sehingga tidak perlu membayar sewa tempat. Sementara itu, pedagang luar atau yang tidak memiliki izin sering kali harus membayar kontribusi tambahan untuk bisa berdagang, yang kemudian berdampak pada harga jual produk mereka.

Dengan demikian, lokasi usaha tidak hanya memengaruhi jumlah pembeli dan volume penjualan, tetapi juga berdampak langsung pada struktur biaya dan strategi harga yang diterapkan oleh masing-masing pedagang.

3. Tanggapan Pengunjung terhadap Harga Makanan dan Minuman

Berdasarkan hasil wawancara dengan sembilan orang pengunjung Objek Wisata Pagat Batu Benawa, diperoleh gambaran mengenai pandangan mereka

terhadap harga makanan dan minuman yang dijual di kawasan tersebut. Umumnya, pengunjung memiliki persepsi yang beragam, namun sebagian besar merasa harga masih dalam batas wajar. Paparan ini mencakup beberapa aspek penting sebagai berikut:

1. Frekuensi Berkunjung

Sebagian besar informan merupakan pengunjung yang cukup rutin datang ke lokasi wisata, seperti Mahdiah (21) dan Nanda (23) yang berasal dari wilayah Pantai Hambawang dan Barabai. Mereka menyatakan sering berkunjung, baik pada akhir pekan maupun hari libur nasional. Ada juga pengunjung yang baru pertama kali berkunjung, seperti Amira (17) dari Kandangan. Sementara itu, Marlina (44) dan Yana (25) berasal dari luar daerah (Amuntai dan Kalibaru), dan frekuensi kunjungannya lebih jarang.

2. Pembelian Makanan dan Minuman

Mayoritas pengunjung menyatakan bahwa mereka biasanya membeli makanan atau minuman saat berkunjung, khususnya karena keterbatasan akses terhadap makanan dari luar lokasi dan kenyamanan yang ditawarkan oleh warung yang ada. Produk yang dibeli biasanya berupa minuman kemasan, mie instan, atau makanan ringan yang mudah dikonsumsi di tempat wisata.

3. Penilaian terhadap Harga

Pandangan terhadap harga bervariasi. Beberapa pengunjung menganggap harga makanan dan minuman masih tergolong wajar dan

tidak memberatkan, sebagaimana dikatakan oleh Mahdiah. Mereka memahami bahwa lokasi wisata biasanya memiliki harga sedikit lebih tinggi dibandingkan tempat umum.

Namun, ada pula pengunjung seperti Nanda (23) dan Yana (25) yang menyatakan bahwa harga terasa lumayan mahal, terutama bila dibandingkan dengan harga di luar kawasan wisata. Yana menambahkan bahwa karena ia jarang berkunjung, ia agak terkejut saat harus membayar lebih dari perkiraannya.

Salah satu kutipan dari pengunjung:

“Kalau dibandingkan dengan harga di luar, memang sedikit lebih mahal, tapi masih masuk akal.” – Marlina (44), Amuntai

4. Alasan Harga Dianggap Layak atau Tidak

Pengunjung yang menganggap harga wajar menyampaikan bahwa lokasi wisata memang identik dengan harga yang sedikit lebih tinggi. Mereka bisa menerima hal tersebut karena mempertimbangkan kemudahan akses, lokasi strategis, dan pelayanan yang diberikan pedagang. Sementara pengunjung yang merasa harga mahal biasanya menyayangkan tidak adanya daftar harga sehingga khawatir dengan kemungkinan harga yang berubah-ubah atau tidak transparan.

Salah satu kutipan pengunjung:

“Kadang kami bingung karena tidak ada daftar harga. Harus tanya dulu.” – Yana (25), Kalibaru

5. Keluhan dan Respons Pedagang

Mayoritas pengunjung tidak pernah secara langsung menyampaikan keluhan kepada pedagang mengenai harga. Mereka biasanya memilih untuk tetap membeli atau mencari warung lain yang lebih sesuai dengan kemampuan. Beberapa menyampaikan bahwa mereka menerima harga yang ada karena merasa masih dalam batas wajar untuk kawasan wisata. Namun, beberapa menyebutkan bahwa akan lebih baik bila ada kejelasan harga sejak awal agar tidak perlu bertanya dan merasa khawatir dengan harga yang berubah-ubah.

6. Saran dari Pengunjung

Sebagian besar pengunjung menyarankan agar pedagang mencantumkan daftar harga pada setiap produk yang dijual. Hal ini dinilai penting agar pembeli tidak perlu merasa ragu atau takut salah paham. Selain itu, pengunjung juga berharap pedagang menjaga kestabilan harga, terutama pada saat musim liburan, agar tidak merugikan wisatawan dari luar daerah yang belum familiar dengan harga lokal.

“Kalau ada daftar harga kan enak, jadi pembeli tahu dan tidak bingung.”

– Nanda (23), Barabai

4. Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga

Penetapan harga makanan dan minuman oleh para pedagang di Objek Wisata Pagat Batu Benawa jika ditinjau dari perspektif ekonomi Islam secara umum telah mencerminkan prinsip-prinsip dasar muamalah syariah, yaitu keadilan (al-

‘adl), kejujuran (ṣidq), keterhindaran dari gharar (ketidakpastian atau penipuan), serta pencarian rezeki yang halal dan berkah.

Pertama, dari sisi keadilan dalam harga, para pedagang menyadari pentingnya menetapkan harga yang wajar. Mereka mempertimbangkan biaya bahan baku, operasional seperti listrik dan air, serta iuran paguyuban, dan menetapkan margin keuntungan yang tidak memberatkan pembeli. Dalam Islam, hal ini sejalan dengan prinsip "al-‘adl fi al-tas’ir" (keadilan dalam penetapan harga), yang bertujuan mencegah praktik monopoli dan eksploitasi dalam jual beli.

Kedua, dari sisi kejujuran dan keterbukaan (ṣidq), para pedagang seperti Ibu Fatma, Pak Ahmad Fauzi, dan Bu Salabiah mengungkapkan bahwa mereka menghindari penipuan dalam transaksi, baik dalam harga maupun kualitas produk. Mereka juga menyampaikan bahwa niat dalam berdagang adalah mencari keberkahan, bukan sekadar keuntungan. Hal ini sesuai dengan sabda Nabi Muhammad SAW:

“Pedagang yang jujur dan terpercaya akan bersama para nabi, orang-orang benar, dan para syuhada.” (HR. Tirmidzi)

Ketiga, dalam hal menghindari gharar (ketidakjelasan atau penipuan), meskipun sebagian pedagang belum mencantumkan daftar harga secara tertulis, mereka tetap menginformasikan harga secara langsung kepada pembeli. Namun, dari perspektif Islam, keterbukaan harga sangat dianjurkan untuk menghindari kesalahpahaman, sebagaimana prinsip *al-bayyinah* (transparansi) dalam transaksi.

Keempat, prinsip musyawarah dan kesepakatan juga dijalankan melalui keberadaan paguyuban “Darwis” yang menjadi forum diskusi antarpedagang dalam

menjaga keselarasan harga dan etika usaha. Ini mencerminkan ajaran Islam yang mendorong musyawarah (*syura*) sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat dan muamalah ekonomi.

Kelima, meskipun ada praktik penyesuaian harga berdasarkan asal pengunjung seperti yang dilakukan oleh Pak Disam, hal ini tidak dilakukan secara zalim atau eksploitasi. Kenaikan harga tetap berada dalam batas wajar dan memperhitungkan daya beli serta situasi permintaan, yang diperbolehkan dalam prinsip Islam selama tidak menipu atau mengambil keuntungan yang berlebihan (*al-ghabn al-fahisy*).

Dengan demikian, praktik penetapan harga oleh para pedagang di kawasan wisata Pagat Batu Benawa sudah sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam, khususnya dalam prinsip keadilan, keterbukaan, dan tanggung jawab sosial dalam berdagang. Penetapan harga tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada keberkahan, kepuasan konsumen, dan kelangsungan usaha jangka panjang.

Tabel 4. 1

Metode Penetapan Harga oleh Pedagang

No	Nama Pedagang	Metode Penetapan Harga	Penjelasan
1	Mama Ferdi	Variable Costing	Menentukan harga berdasarkan bahan baku utama seperti mie instan, air panas, dan gas. Tidak menghitung biaya tetap seperti iuran secara rinci per unit. Contoh: modal mie cup Rp6.500, dijual Rp10.000, selisih untuk laba dan gas.
2	Khairiyah	Variable Costing	Mengutamakan bahan baku dan sedikit keuntungan per produk. Tidak memasukkan biaya listrik

			atau iuran dalam harga per unit, meskipun menyadari adanya biaya tersebut. Tetap menjaga harga stabil meski di musim ramai..
3	Disam	Variable Costing	Menentukan harga berdasarkan bahan dan memperhatikan kondisi hari (ramai/sepi) serta asal pengunjung. Harga bisa lebih tinggi untuk wisatawan luar daerah. Tidak memperhitungkan biaya tetap seperti iuran secara spesifik.
4	Yanri faridah	Full Costing	Menghitung biaya bahan Pop Ice serta memasukkan listrik blender dan iuran paguyuban ke dalam penetapan harga. Memperhitungkan semua komponen tetap dan variabel meski dalam bentuk sederhana.
5	Fatma	Full Costing	Memasukkan bahan baku, listrik, air, serta margin laba dalam perhitungan kopi dan produk lainnya; seluruh elemen biaya diperhitungkan.
6	Ahmad fauzi	Full Costing	Menambahkan biaya listrik, gas, dan iuran ke dalam perhitungan harga. Memiliki pendekatan rinci terhadap setiap biaya meskipun tidak menggunakan rumus formal. Perhitungannya mendekati prinsip full costing.
7	Ramlah	Variable Costing	Menggunakan pendekatan sederhana: menghitung modal bahan baku dan menetapkan harga berdasarkan selisih wajar. Tidak memasukkan biaya tetap seperti listrik atau iuran ke perhitungan unit produk.
8	Salabiah	Variable Costing	Menyesuaikan harga berdasarkan bahan langsung (es, sirup, air) dan biaya operasional harian seperti listrik untuk blender. Tidak memasukkan iuran atau biaya tetap dalam harga satuan secara sistematis.