BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Warga Mulya yang merupakan salah satu desa yang memiliki aktivitas perdagangan cukup berkembang, khususnya dalam bidang penjualan perabot rumah tangga. Di desa ini terdapat beberapa toko perabot rumah tangga yang telah lama beroperasi, serta pedagang kaki lima yang menjual berbagai jenis perabot dengan konsep harga serba murah. Kondisi tersebut menciptakan persaingan usaha di antara para pedagang, terutama dalam penetapan harga jual barang. Objek penelitian ini difokuskan pada praktik persaingan harga yang dilakukan oleh pedagang perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya. Penelitian dilakukan terhadap dua kelompok pelaku usaha, yaitu pedagang toko perabot rumah tangga dan pedagang serba Rp6.000-an.

Sebelum melakukan wawancara mendalam, peneliti terlebih dahulu melakukan verifikasi usaha terhadap pelaku usaha yang akan dijadikan informan. Proses verifikasi usaha ini dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara pendahuluan (screening interview) sehingga peneliti dapat memastikan bahwa informan yang dipilih benar-benar memenuhi kriteria sebagai pelaku usaha perabot rumah tangga yang mengetahui secara langsung praktik persaingan harga yang terjadi di Desa Warga Mulya.

Selain itu, data penelitian diperoleh melalui wawancara langsung kepada para pelaku usaha yang dianggap mengetahui secara langsung praktik persaingan harga yang terjadi di Desa Warga Mulya.

Berdasarkan penelitian lapangan melalui wawancara langsung dengan sepuluh informan, diperoleh informasi mengenai praktik persaingan harga perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya. Informan terdiri atas dua pedagang serba Rp6.000-an, tiga pedagang toko pecah belah, Kepala Desa Warga Mulya, dan empat konsumen. Uraian hasil wawancara disajikan sebagai berikut.

2. Penyajian Data Hasil Wawancara

1. Informan Pertama[1]

   a. Data Informan

Nama : Siti Rahma

Usia : 38 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Serba Rp6.000-an

Domisili : Desa Warga Mulya Rt.2 Rw.1

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Ibu Siti Rahmah selaku pedagang serba Rp6.000-an di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa strategi penjualan dengan harga serba Rp6.000-an dilakukan karena informan memperoleh barang secara langsung dari distributor grosir.

[1] Siti rahma, Pemilik usaha Serba 6000, "Wawancara Pribadi," 9 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

.

Menurut informan, pembelian barang melalui distributor utama membuat harga modal yang dikeluarkan menjadi lebih rendah dibandingkan pedagang lain yang memperoleh barang melalui distributor tingkat kedua ataupun melalui agen. Dengan demikian, informan memiliki kesempatan untuk menjual barang dengan harga yang lebih murah kepada konsumen tanpa mengalami kerugian.

Informan menjelaskan bahwa barang-barang yang dijual meliputi berbagai jenis perabot rumah tangga, seperti gelas plastik, baskom, ember, gantungan pakaian, tempat makanan, dan berbagai perlengkapan rumah tangga lainnya. Barang-barang tersebut dijual dengan konsep harga seragam sehingga lebih mudah menarik perhatian masyarakat. Menurut informan, sebagian besar konsumen lebih tertarik membeli barang yang memiliki harga terjangkau karena dapat menghemat pengeluaran rumah tangga, terlebih untuk kebutuhan sehari-hari yang relatif sering dibeli.

Lebih lanjut, informan mengakui bahwa strategi penjualan dengan harga murah memberikan pengaruh terhadap kondisi persaingan usaha di Desa Warga Mulya. Informan menyatakan bahwa beberapa pedagang toko pernah menyampaikan keluhan karena jumlah pembeli di toko mereka berkurang setelah banyak masyarakat berbelanja di lapak serba Rp6.000-an. Meskipun demikian, informan menegaskan bahwa penetapan harga tersebut bukan dilakukan untuk merusak harga pasar ataupun menjatuhkan usaha pedagang lain, melainkan karena memang harga modal yang diperoleh lebih rendah sehingga masih memungkinkan memperoleh keuntungan meskipun jumlahnya relatif kecil.

Menurut informan, dalam dunia perdagangan setiap pelaku usaha memiliki strategi masing-masing untuk menarik minat konsumen. Oleh karena itu, persaingan harga merupakan hal yang lazim selama dilakukan secara jujur, tidak melakukan kecurangan, serta tetap memperoleh keuntungan dari hasil penjualan. Informan juga menyampaikan bahwa selama menjalankan usahanya tidak pernah ada kesepakatan dengan pedagang lain mengenai penetapan harga maupun upaya untuk menguasai pasar. Seluruh harga ditentukan berdasarkan perhitungan modal, biaya operasional, dan keuntungan yang diharapkan.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa rendahnya harga jual yang diterapkan oleh informan dipengaruhi oleh efisiensi dalam memperoleh barang dari distributor grosir. Selain itu, harga murah yang ditawarkan berdampak pada meningkatnya jumlah konsumen yang datang, namun pada saat yang sama juga memengaruhi tingkat penjualan pedagang toko yang menjual barang sejenis dengan harga yang relatif lebih tinggi.

2. Informan Kedua[2]

    a. Data Informan

Nama : Ahmad Fauzi

Usia : 27 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Serba Rp6.000-an

[2] Ahmad Fauzi, Pedagang Serba 6000, "Wawancara Pribadi," 10 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 6 Rw.3

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Ahmad Fauzi selaku pedagang serba Rp6.000-an di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa penetapan harga jual yang lebih rendah dibandingkan pedagang toko dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah biaya operasional usaha yang relatif kecil. Informan menjelaskan bahwa kegiatan usahanya tidak memerlukan biaya operasional sebesar toko perabot rumah tangga karena menggunakan lapak sederhana dan tidak memiliki beban biaya seperti sewa bangunan, listrik, maupun biaya operasional lainnya yang relatif besar.

Selain faktor biaya operasional, informan juga menjelaskan bahwa barang dagangan diperoleh secara langsung dari agen besar. Menurut informan, pembelian langsung dari agen memungkinkan dirinya memperoleh harga yang lebih murah dibandingkan pedagang yang mengambil barang melalui distributor atau pemasok lainnya. Perbedaan harga beli tersebut menjadi salah satu alasan utama mengapa barang yang dijual dapat dipasarkan dengan harga yang lebih rendah tanpa mengurangi keuntungan yang diperoleh.

Informan mengungkapkan bahwa strategi penjualan dengan harga murah memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap jumlah pembeli. Menurutnya, banyak konsumen yang datang ke lapaknya karena mempertimbangkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan toko-toko perabot rumah tangga di sekitar Desa Warga Mulya. Kondisi tersebut secara tidak langsung meningkatkan jumlah transaksi penjualan yang dilakukan setiap harinya. Akan tetapi, informan juga

menyadari bahwa keadaan tersebut menimbulkan keberatan dari beberapa pemilik toko yang merasa jumlah konsumennya berkurang akibat adanya perbedaan harga yang cukup mencolok.

Lebih lanjut, informan berpendapat bahwa persaingan usaha merupakan hal yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan perdagangan. Menurutnya, setiap pelaku usaha memiliki strategi masing-masing dalam menarik minat konsumen, baik melalui harga, kualitas barang, maupun pelayanan yang diberikan kepada pembeli. Oleh karena itu, perbedaan harga tidak selalu dapat diartikan sebagai bentuk persaingan usaha yang tidak sehat, selama harga tersebut masih didasarkan pada perhitungan modal, biaya operasional, dan keuntungan yang wajar.

Informan juga menjelaskan bahwa selama menjalankan usahanya tidak pernah melakukan kesepakatan dengan pedagang lain mengenai penetapan harga ataupun melakukan tindakan yang bertujuan menguasai pasar. Harga jual sepenuhnya ditentukan berdasarkan kemampuan memperoleh barang dengan harga yang lebih rendah serta kondisi pasar yang berkembang di masyarakat. Menurut informan, tujuan utama usahanya adalah memperoleh keuntungan melalui peningkatan jumlah penjualan, bukan untuk merugikan ataupun menyingkirkan pedagang lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa rendahnya harga jual yang diterapkan oleh informan dipengaruhi oleh efisiensi biaya operasional dan kemudahan memperoleh barang langsung dari agen besar. Kondisi tersebut memberikan keuntungan bagi konsumen karena memperoleh harga yang

lebih murah, namun di sisi lain juga memengaruhi tingkat persaingan usaha di antara para pedagang perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya, khususnya bagi pedagang toko yang memiliki biaya operasional lebih tinggi.

3. Informan Ketiga

    a. Data Informan

Nama : Susanto[3]

Usia : 40 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Toko Pecah Belah

Domisili : Desa Warga Mulya Rt.4 Rw.2

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Susanto selaku pedagang Toko Pecah Belah di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa keberadaan pedagang serba Rp6.000-an memberikan pengaruh terhadap kondisi usahanya. Informan menjelaskan bahwa sejak banyak pedagang yang menawarkan perabot rumah tangga dengan harga lebih murah, omzet penjualan tokonya mengalami penurunan. Menurut informan, sebagian konsumen lebih memilih membeli barang dengan harga yang lebih rendah dibandingkan mempertimbangkan tempat pembelian ataupun pelayanan yang diberikan oleh toko.

Informan menjelaskan bahwa barang-barang yang dijual di tokonya pada dasarnya tidak jauh berbeda dengan barang yang dijual oleh pedagang serba

[3] Susanto, Pedagang Toko Barokah, "Wawancara Pribadi," 14 Juni 2026, Desa Manyahi A2.

Rp6.000-an, baik dari segi fungsi maupun jenis barang. Namun demikian, harga jual di tokonya tidak dapat disamakan dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang serba murah karena terdapat perbedaan pada harga perolehan barang dan biaya operasional usaha. Informan memperoleh barang melalui distributor yang telah menjadi pemasok tetap, sehingga harga beli yang diterima relatif lebih tinggi dibandingkan pedagang yang mengambil barang secara langsung dari distributor grosir atau agen besar.

Selain itu, informan juga menyampaikan bahwa kegiatan operasional toko memerlukan biaya yang cukup besar, seperti biaya sewa bangunan, pembayaran listrik, gaji karyawan, serta biaya transportasi untuk pengadaan barang. Menurut informan, seluruh biaya tersebut harus diperhitungkan dalam penentuan harga jual agar usaha tetap memperoleh keuntungan dan dapat terus beroperasi. Oleh karena itu, informan mengaku tidak memungkinkan untuk mengikuti harga yang diterapkan oleh pedagang serba Rp6.000-an karena dikhawatirkan akan mengurangi keuntungan bahkan berpotensi menimbulkan kerugian.

Lebih lanjut, informan berpendapat bahwa perbedaan harga yang terlalu jauh dapat memengaruhi kondisi persaingan usaha di Desa Warga Mulya. Menurutnya, konsumen pada umumnya lebih mempertimbangkan harga dibandingkan faktor lainnya, sehingga pedagang yang menawarkan harga lebih murah cenderung lebih banyak memperoleh pembeli. Kondisi tersebut menyebabkan pedagang toko mengalami kesulitan dalam mempertahankan jumlah pelanggan dan pendapatan usaha.

Meskipun demikian, informan tidak mempersoalkan adanya persaingan dalam kegiatan perdagangan karena persaingan merupakan hal yang wajar dalam dunia usaha. Akan tetapi, menurut informan, persaingan akan lebih baik apabila dilakukan secara sehat dengan tetap memperhatikan kewajaran harga sehingga setiap pelaku usaha memiliki kesempatan yang sama untuk memperoleh konsumen. Informan juga berharap agar setiap pedagang dapat bersaing berdasarkan kualitas barang, pelayanan kepada konsumen, serta strategi pemasaran yang baik, bukan semata-mata melalui penurunan harga yang terlalu jauh.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa perbedaan harga jual antara pedagang toko dan pedagang serba Rp6.000-an memberikan dampak terhadap penurunan omzet usaha toko perabot rumah tangga. Kondisi tersebut dipengaruhi oleh adanya perbedaan harga perolehan barang serta biaya operasional yang harus ditanggung oleh masing-masing pelaku usaha, sehingga kemampuan dalam menetapkan harga jual juga berbeda.

4. Informan Keempat[4]

    a. Data Informan

Nama : Mulyadi

Usia : 26 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Toko Pecah Belah

[4] Mulyadi, Pedagang Toko Amanah, "Wawancara Pribadi," 16 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

Domisili : Desa Warga Mulya, Rt. 5 Rw.6

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Mulyadi selaku pedagang toko pecah belah di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa kondisi persaingan usaha perabot rumah tangga saat ini semakin ketat. Menurut informan, semakin banyak pedagang yang menawarkan barang dengan harga relatif murah, sehingga konsumen memiliki lebih banyak pilihan dalam melakukan pembelian. Kondisi tersebut menyebabkan setiap pelaku usaha harus berupaya mempertahankan konsumennya melalui berbagai strategi penjualan.

Informan menjelaskan bahwa persaingan harga menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi perkembangan usahanya. Banyak konsumen yang datang ke toko terlebih dahulu untuk melihat barang, kemudian membandingkan harga dengan pedagang lain yang menjual produk sejenis. Apabila terdapat selisih harga yang cukup besar, sebagian konsumen lebih memilih membeli barang di tempat yang menawarkan harga lebih rendah. Akibatnya, penjualan di toko mengalami penurunan dibandingkan sebelum banyak bermunculan pedagang dengan konsep harga serba murah.

Lebih lanjut, informan mengungkapkan bahwa penurunan jumlah pembeli juga berdampak pada berkurangnya keuntungan yang diperoleh. Menurutnya, keuntungan dari penjualan perabot rumah tangga tidak terlalu besar karena harga jual telah disesuaikan dengan biaya pembelian barang dari distributor serta biaya operasional toko. Oleh sebab itu, ketika jumlah pembeli menurun, pendapatan

usaha juga ikut berkurang. Meskipun demikian, informan tetap mempertahankan harga jual sesuai kemampuan usaha agar kualitas pelayanan dan keberlangsungan usahanya tetap terjaga.

Menurut informan, persaingan usaha merupakan sesuatu yang wajar dalam dunia perdagangan karena setiap pelaku usaha memiliki hak untuk menjalankan usahanya masing-masing. Namun demikian, persaingan tersebut seharusnya tetap memperhatikan kewajaran harga dan tidak dilakukan dengan cara yang dapat merugikan pelaku usaha lain. Informan berpendapat bahwa persaingan yang sehat tidak hanya berorientasi pada harga murah, tetapi juga memperhatikan kualitas barang, pelayanan kepada konsumen, serta hubungan yang baik antar sesama pedagang.

Informan juga berharap agar seluruh pelaku usaha di Desa Warga Mulya dapat menciptakan iklim persaingan yang sehat sehingga setiap pedagang memiliki kesempatan yang sama untuk menjalankan usahanya. Dengan adanya persaingan yang sehat, konsumen tetap memperoleh manfaat berupa banyaknya pilihan barang dan harga, sementara pelaku usaha masih dapat menjalankan kegiatan usahanya secara berkelanjutan tanpa merasa dirugikan oleh praktik persaingan yang tidak wajar.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa meningkatnya persaingan harga di Desa Warga Mulya telah memberikan dampak terhadap penurunan keuntungan yang diperoleh sebagian pedagang toko. Menurut informan, kondisi tersebut dipengaruhi oleh kecenderungan konsumen yang lebih

mengutamakan harga murah dalam menentukan pilihan pembelian. Meskipun demikian, informan tetap berpendapat bahwa persaingan usaha perlu dilakukan secara sehat dengan tetap menjunjung tinggi prinsip kewajaran dalam penetapan harga sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi pelaku usaha lainnya.

5. Informan Kelima

    a. Data Informan

Nama : Ahmad Junardi[5]

Usia : 41 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Toko Pecah Belah

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 3 Rw.2

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Ahmad Junardi selaku pedagang toko pecah belah di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa persaingan harga yang terjadi di antara pedagang perabot rumah tangga memberikan dampak yang cukup besar terhadap kegiatan usahanya. Informan menjelaskan bahwa sejak munculnya pedagang yang menawarkan barang dengan harga lebih murah, sebagian konsumen beralih melakukan pembelian di tempat tersebut. Kondisi ini menyebabkan jumlah penjualan di tokonya mengalami penurunan dibandingkan sebelumnya.

Menurut informan, pada dasarnya setiap pelaku usaha memiliki kebebasan dalam menentukan harga jual barang sesuai dengan kondisi usaha masing-masing.

Akan tetapi, penetapan harga tersebut hendaknya tetap dilakukan dalam batas kewajaran sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi pedagang lain. Informan berpendapat bahwa apabila perbedaan harga terlalu jauh, maka akan muncul ketidakseimbangan dalam persaingan usaha karena pedagang yang memiliki biaya operasional lebih tinggi akan mengalami kesulitan untuk mempertahankan usahanya.

Informan juga menyampaikan bahwa dalam menjalankan kegiatan perdagangan tidak hanya diperlukan kemampuan memperoleh keuntungan, tetapi juga harus memperhatikan nilai-nilai etika dalam berusaha. Menurutnya, hubungan baik antar sesama pedagang perlu dijaga agar tercipta suasana perdagangan yang harmonis. Oleh sebab itu, setiap pelaku usaha seharusnya tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan, tetapi juga mempertimbangkan dampak dari strategi usaha yang diterapkan terhadap pelaku usaha lainnya.

Lebih lanjut, informan menjelaskan bahwa dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, kegiatan perdagangan harus dilaksanakan dengan mengedepankan prinsip kejujuran, keadilan, dan saling menghormati hak masing-masing pelaku usaha. Menurut informan, Islam tidak melarang adanya persaingan usaha, namun persaingan tersebut harus dilakukan secara jujur serta tidak disertai niat untuk menjatuhkan ataupun merugikan usaha pedagang lain. Dengan demikian, keuntungan yang diperoleh tidak hanya bernilai secara ekonomi, tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai syariat Islam.

Informan berharap agar seluruh pelaku usaha di Desa Warga Mulya dapat menerapkan persaingan usaha yang sehat sehingga tercipta keseimbangan antara kepentingan pedagang dan kepentingan konsumen. Menurutnya, apabila setiap pelaku usaha mampu menjaga kejujuran, menetapkan harga secara wajar, serta menghormati keberadaan pedagang lain, maka iklim perdagangan di Desa Warga Mulya akan tetap kondusif dan mampu memberikan manfaat bagi seluruh pihak.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa informan memandang persaingan harga sebagai sesuatu yang diperbolehkan selama dilakukan secara wajar dan tetap berlandaskan pada prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah. Penetapan harga yang adil, kejujuran dalam berdagang, serta tidak adanya niat untuk merugikan pelaku usaha lain merupakan hal yang menurut informan harus menjadi pedoman dalam menjalankan kegiatan perdagangan perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya.

6. Informan Keenam[6]

    a. Data Informan

Nama : Suyatno

Usia : 30 Tahun

Pekerjaan : Kepala Desa Warga Mulya

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 6 Rw. 3

[6] Suyatno, Kepala Desa Warga Mulya, "Wawancara Pribadi," 27 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Suyatno selaku Kepala Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa perkembangan usaha penjualan perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya tergolong cukup baik. Menurut informan, semakin banyak masyarakat yang membuka usaha sehingga pilihan bagi masyarakat menjadi semakin beragam. Kondisi tersebut dinilai memberikan dampak positif terhadap perekonomian desa karena meningkatkan aktivitas perdagangan dan membuka peluang kerja bagi warga setempat.

Informan menyatakan mengetahui adanya perbedaan harga yang cukup jauh antara satu pedagang dengan pedagang lainnya di Desa Warga Mulya. Menurut informan, hal tersebut terutama terjadi pada pedagang kaki lima yang menjual barang dengan harga serba murah dibandingkan dengan pedagang toko. Perbedaan harga ini menjadi salah satu ciri khas persaingan usaha di desa tersebut yang menarik minat masyarakat untuk berbelanja.

Lebih lanjut, informan mengungkapkan bahwa beberapa pedagang pernah menyampaikan keluhan karena merasa kesulitan bersaing dengan pedagang yang menjual barang dengan harga jauh lebih rendah. Namun demikian, informan menegaskan bahwa sampai saat ini belum pernah terjadi konflik yang serius antar pelaku usaha di Desa Warga Mulya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa dinamika persaingan usaha masih dapat dikendalikan dengan baik oleh para pelaku usaha.

Menurut informan, persaingan usaha yang baik di Desa Warga Mulya seharusnya dilakukan secara sehat dengan saling menghargai sesama pedagang. Informan berpendapat bahwa setiap pelaku usaha tidak boleh menjatuhkan usaha orang lain dan tetap harus memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Dengan demikian, iklim perdagangan di desa dapat tetap kondusif dan memberikan manfaat bagi seluruh pihak.

Informan juga menyampaikan harapannya agar seluruh pedagang di Desa Warga Mulya tetap menjaga kerukunan dan bersaing secara jujur. Menurut informan, pelaku usaha tidak seharusnya melakukan praktik yang merugikan pedagang lain serta tetap mengutamakan kepentingan masyarakat sebagai konsumen. Hal ini sejalan dengan tanggung jawab pemerintah desa dalam menjaga stabilitas ekonomi dan kesejahteraan warganya.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa praktik persaingan harga perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya telah berjalan tanpa menimbulkan konflik yang berarti. Informan selaku Kepala Desa memandang bahwa persaingan usaha merupakan hal yang wajar selama dilakukan secara sehat, jujur, dan tetap mengutamakan kepentingan masyarakat sebagai konsumen.

7. Informan Ketujuh[7]

    a. Data Informan

Nama : Tri Sundari

[7] Tri Sundari, Konsumen, "Wawancara Pribadi," 28 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

Usia : 29 Tahun

Status : Konsumen

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 4 Rw. 2

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Ibu Tri Sundari selaku konsumen perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa informan mengetahui adanya perbedaan harga antara satu penjual dengan penjual lainnya. Informan menjelaskan bahwa terdapat beberapa pedagang yang menjual barang dengan harga lebih murah dibandingkan toko lainnya sehingga informan biasanya membandingkan harga terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli.

Informan menjelaskan bahwa pertimbangan utama dalam memilih tempat membeli perabot rumah tangga adalah harga dan kualitas barang. Menurut informan, apabila kualitas barang yang ditawarkan masih bagus dengan harga yang lebih murah, informan lebih memilih untuk membeli di tempat tersebut. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa konsumen cenderung rasional dalam mengambil keputusan pembelian dengan mempertimbangkan nilai manfaat yang diperoleh.

Informan menyatakan bahwa perbedaan harga sangat memengaruhi keputusan dalam membeli perabot rumah tangga. Menurut informan, selisih harga menjadi pertimbangan penting karena dapat menghemat pengeluaran rumah tangga, terlebih jika barang yang dibeli dalam jumlah yang cukup banyak. Kondisi tersebut mendorong konsumen untuk lebih selektif dalam memilih tempat pembelian agar memperoleh harga yang paling sesuai dengan kemampuan.

Menurut informan, keberadaan pedagang yang menjual barang dengan harga lebih murah merupakan hal yang wajar selama harga yang diberikan masih masuk akal dan tidak merugikan pedagang lain. Informan berpendapat bahwa sebagai konsumen, ia merasa diuntungkan dengan adanya banyak pilihan harga karena dapat menyesuaikan pembelian dengan kebutuhan dan kemampuan ekonomi keluarga.

Terkait kualitas barang yang dijual dengan harga lebih murah, informan menyampaikan bahwa ada barang yang kualitasnya sama dengan yang dijual di toko lain, tetapi ada juga beberapa barang yang kualitasnya sedikit berbeda. Meskipun demikian, informan berpendapat bahwa dengan harga yang lebih murah, barang tersebut sudah cukup layak digunakan dan sangat membantu dalam menghemat pengeluaran rumah tangga.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa konsumen memandang perbedaan harga sebagai hal yang menguntungkan selama kualitas barang tetap layak dan harganya masuk akal. Informan menilai bahwa keberadaan pedagang dengan harga lebih murah memberikan alternatif pilihan bagi konsumen dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga sehari-hari.

8. Informan Kedelapan[8]

    a. Data Informan

[8] Sukini, Konsumen, "Wawancara Pribadi," 28 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

Nama : Sukini

Usia : 58 Tahun

Status : Konsumen

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 5 Rw.3

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Ibu Sukini selaku konsumen perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa informan mengetahui adanya perbedaan harga antara satu penjual dengan penjual lainnya. Informan menjelaskan bahwa dirinya sering melihat harga barang yang sama dijual dengan harga yang berbeda di beberapa tempat, sehingga informan cenderung berhati-hati dalam menentukan tempat pembelian.

Informan menjelaskan bahwa pertimbangan utama dalam memilih tempat membeli perabot rumah tangga adalah harga dan kualitas barang. Menurut informan, dirinya biasanya melihat harga terlebih dahulu, kemudian memperhatikan kualitas barangnya. Apabila kedua hal tersebut sesuai dengan harapan, informan akan membeli barang di tempat tersebut tanpa ragu.

Informan menyatakan bahwa perbedaan harga memengaruhi keputusan dalam membeli perabot rumah tangga. Menurut informan, dirinya tentu ingin mendapatkan barang yang bagus dengan harga yang lebih terjangkau. Kondisi tersebut mendorong informan untuk selalu membandingkan harga di beberapa tempat sebelum memutuskan melakukan pembelian.

Menurut informan, keberadaan pedagang yang menjual barang dengan harga lebih murah tidak menjadi masalah selama barang yang dijual masih layak digunakan dan tidak ada unsur penipuan terhadap pembeli. Informan berpendapat bahwa konsumen berhak memilih tempat pembelian yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan ekonominya masing-masing.

Terkait kualitas barang yang dijual dengan harga lebih murah, informan menyampaikan bahwa ada barang yang kualitasnya sama dengan yang dijual di toko lain, tetapi ada juga yang kualitasnya sedikit berbeda. Menurut informan, dengan harga yang lebih murah tersebut, dirinya sudah merasa cukup terbantu dalam mengurangi pengeluaran kebutuhan rumah tangga sehari-hari.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa konsumen memandang perbedaan harga sebagai sesuatu yang wajar dan menguntungkan selama kualitas barang tetap layak dan tidak ada unsur penipuan. Informan menilai bahwa keberadaan pedagang dengan harga lebih murah membantu konsumen dalam mengelola pengeluaran rumah tangga secara lebih efisien.

9. Informan Kesembilan[9]

    a. Data Informan

Nama : Nur Idawati

Usia : 40 Tahun

Status : Konsumen

[9] Nur Idawati, Konsumen, "Wawancara Pribadi," 29 Juni 2026, Desa Warga Mulya.

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 1 Rw.1

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Ibu Nur Idawati selaku konsumen perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa informan mengetahui adanya perbedaan harga antara satu penjual dengan penjual lainnya. Informan menjelaskan bahwa dirinya sering membandingkan harga sebelum membeli sehingga dapat memperoleh barang dengan harga yang paling sesuai dengan kemampuan.

Informan menjelaskan bahwa pertimbangan utama dalam memilih tempat membeli perabot rumah tangga meliputi harga, kualitas barang, serta kesesuaian barang dengan kebutuhan. Menurut informan, ketiga faktor tersebut saling berkaitan dan menjadi pedoman dalam mengambil keputusan pembelian agar tidak merasa kecewa setelah melakukan transaksi.

Informan menyatakan bahwa perbedaan harga sangat memengaruhi keputusan dalam membeli perabot rumah tangga. Menurut informan, apabila terdapat barang dengan kualitas yang hampir sama tetapi harganya lebih murah, dirinya lebih memilih untuk membeli yang murah. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa konsumen cenderung memilih alternatif yang paling ekonomis tanpa mengorbankan kualitas.

Menurut informan, keberadaan pedagang yang menjual barang dengan harga lebih murah merupakan keuntungan bagi konsumen karena dapat membeli kebutuhan dengan harga yang lebih terjangkau. Informan berpendapat bahwa hal tersebut

memberikan keleluasaan bagi konsumen dalam mengatur pengeluaran rumah tangga, terutama untuk kebutuhan sehari-hari yang relatif sering dibeli.

Terkait kualitas barang yang dijual dengan harga lebih murah, informan menyampaikan bahwa kualitasnya ada yang sama dan ada juga yang berbeda dibandingkan dengan yang dijual di toko lain. Meskipun demikian, informan merasa sangat terbantu karena dengan harga yang lebih murah, dirinya dapat menghemat pengeluaran sehari-hari tanpa harus mengorbankan fungsi barang yang dibeli.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa konsumen memandang perbedaan harga sebagai peluang untuk memperoleh kebutuhan rumah tangga dengan harga lebih terjangkau. Informan menilai bahwa keberadaan pedagang dengan harga lebih murah memberikan manfaat langsung bagi konsumen dalam mengelola keuangan keluarga sehari-hari.

10. Informan Kesepuluh

    a. Data Informan

Nama : Kiki Apriliyanti[10]

Usia : 26 Tahun

Status : Konsumen

Domisili : Desa Warga Mulya Rt. 2 Rw. 1

[10] Kiki Apriliyanti, Konsumen, "Wawancara pribadi," Desa Warga Mulya, 2025.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Saudari Kiki Apriliyanti selaku konsumen perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya, diperoleh informasi bahwa informan mengetahui adanya perbedaan harga antara satu penjual dengan penjual lainnya. Informan menjelaskan bahwa beberapa penjual menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan penjual lainnya sehingga informan memiliki beberapa alternatif tempat pembelian.

Informan menjelaskan bahwa pertimbangan utama dalam memilih tempat membeli perabot rumah tangga meliputi harga, kualitas barang, serta kebutuhan pada saat itu. Menurut informan, ketiga faktor tersebut menjadi tolok ukur dalam menentukan tempat pembelian agar memperoleh barang yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan ekonomi.

Informan menyatakan bahwa perbedaan harga memengaruhi keputusan dalam membeli perabot rumah tangga. Menurut informan, dirinya ingin mendapatkan barang dengan harga yang lebih hemat tetapi kualitasnya tetap baik. Kondisi tersebut mendorong informan untuk lebih cermat dalam membandingkan harga dan kualitas sebelum melakukan pembelian.

Menurut informan, keberadaan pedagang yang menjual barang dengan harga lebih murah merupakan hal yang sah-sah saja selama dilakukan dengan jujur dan tidak merugikan konsumen maupun pedagang lainnya. Informan berpendapat bahwa konsumen berhak memperoleh barang dengan harga yang wajar sesuai dengan kualitas yang ditawarkan oleh penjual.

Terkait kualitas barang yang dijual dengan harga lebih murah, informan menyampaikan bahwa ada barang yang kualitasnya sama dengan yang dijual di toko lain, tetapi ada juga yang kualitasnya sedikit berbeda. Meskipun demikian, dengan harga yang lebih murah, barang tersebut sudah cukup memenuhi kebutuhan informan dan sangat membantu dalam menghemat pengeluaran.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa konsumen memandang perbedaan harga sebagai sesuatu yang sah selama dilakukan secara jujur dan tidak merugikan pihak manapun. Informan menilai bahwa keberadaan pedagang dengan harga lebih murah memberikan manfaat bagi konsumen dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga dengan biaya yang lebih hemat.

3. Matriks Hasil Wawancara

Untuk mempermudah memahami hasil penelitian yang diperoleh dari para informan, berikut disajikan matriks hasil wawancara mengenai praktik persaingan harga perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya.

Tabel 4.1 Matriks Hasil Wawancara

No.	Nama Informan	Status	Hasil Wawancara
1.	Siti Rahma	Pedagang Serba Rp6.000-an	Menjual perabot rumah tangga dengan harga lebih murah karena memperoleh barang langsung dari distributor grosir sehingga harga modal lebih rendah. Harga murah diterapkan untuk menarik minat konsumen dengan tetap memperoleh keuntungan meskipun relatif kecil. Informan menyadari adanya keluhan dari beberapa pedagang toko, namun menurutnya persaingan tersebut masih

			tergolong wajar karena tidak bertujuan merugikan pelaku usaha lain.
2.	Ahmad Fauzi	Pedagang Serba Rp6.000-an	Harga jual yang lebih rendah dipengaruhi oleh biaya operasional yang kecil dan pembelian barang langsung dari agen besar. Strategi tersebut meningkatkan jumlah konsumen yang datang, meskipun menimbulkan keberatan dari sebagian pedagang toko. Informan berpendapat bahwa setiap pelaku usaha berhak memiliki strategi masing-masing selama tidak melakukan kecurangan.
3.	Susanto	Pedagang Toko Pecah Belah	Mengalami penurunan omzet akibat banyak konsumen beralih membeli barang di pedagang serba Rp6.000-an. Informan tidak dapat mengikuti harga tersebut karena harus menyesuaikan harga distributor dan biaya operasional toko. Menurutnya, perbedaan harga yang terlalu jauh menyebabkan persaingan usaha menjadi semakin berat bagi pedagang toko.
4.	Mulyadi	Pedagang Toko Pecah Belah	Menilai bahwa persaingan usaha di Desa Warga Mulya semakin ketat karena banyak pedagang menjual barang dengan harga murah. Akibatnya keuntungan usaha mengalami penurunan karena konsumen sering membandingkan harga. Informan berpendapat bahwa persaingan hendaknya tetap memperhatikan kewajaran harga agar tidak merugikan pedagang lain.
5.	Ahmad Junardi	Pedagang Toko Pecah Belah	Menyatakan bahwa persaingan harga berdampak terhadap menurunnya penjualan toko. Menurut informan, persaingan diperbolehkan selama dilakukan secara wajar dan tidak bertujuan menjatuhkan usaha pedagang lain. Dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, perdagangan harus dilaksanakan dengan menjunjung tinggi kejujuran, keadilan, dan tidak menimbulkan kerugian bagi pihak lain.
6.	Suyatno	Kepala Desa Warga Mulya	Menilai perkembangan usaha perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya cukup baik dan memberikan dampak positif terhadap perekonomian desa. Informan mengetahui adanya perbedaan harga yang cukup jauh antar pedagang, terutama pada pedagang kaki lima yang menjual barang dengan harga serba

			murah. Meskipun beberapa pedagang pernah menyampaikan keluhan kesulitan bersaing, belum pernah terjadi konflik yang serius. Informan berharap seluruh pedagang menjaga kerukunan, bersaing secara jujur, dan tetap mengutamakan kepentingan masyarakat sebagai konsumen.
7.	Tri Sundari	Konsumen	Mengetahui adanya perbedaan harga antar penjual dan biasanya membandingkan harga sebelum membeli. Pertimbangan utama dalam membeli perabot rumah tangga adalah harga dan kualitas barang. Perbedaan harga sangat memengaruhi keputusan pembelian karena dapat menghemat pengeluaran. Menurut informan, keberadaan pedagang dengan harga lebih murah adalah hal yang wajar selama tidak merugikan pedagang lain. Sebagian barang murah memiliki kualitas yang sama dengan toko lain, sehingga membantu menghemat pengeluaran rumah tangga.
8.	Sukini	Konsumen	Mengetahui adanya perbedaan harga antar penjual karena sering melihat barang yang sama dijual dengan harga berbeda. Pertimbangan utama dalam membeli adalah harga terlebih dahulu, kemudian kualitas barang. Perbedaan harga memengaruhi keputusan pembelian karena informan ingin memperoleh barang bagus dengan harga terjangkau. Menurut informan, keberadaan pedagang dengan harga lebih murah tidak menjadi masalah selama barang layak digunakan dan tidak ada unsur penipuan. Kualitas barang murah ada yang sama dan ada yang sedikit berbeda, namun sudah cukup membantu mengurangi pengeluaran rumah tangga.
9.	Nur Idawati	Konsumen	Mengetahui adanya perbedaan harga antar penjual karena sering membandingkan harga sebelum membeli. Pertimbangan utama dalam membeli meliputi harga, kualitas barang, dan kesesuaian dengan kebutuhan. Perbedaan harga sangat memengaruhi keputusan pembelian; apabila kualitas hampir sama, informan memilih yang lebih murah. Menurut informan, keberadaan pedagang dengan harga lebih murah merupakan keuntungan bagi

			konsumen karena dapat membeli kebutuhan dengan harga terjangkau serta menghemat pengeluaran sehari-hari.
10.	Kiki Apriliyanti	Konsumen	Mengetahui adanya perbedaan harga antar penjual karena beberapa penjual menawarkan harga yang lebih murah. Pertimbangan utama dalam membeli meliputi harga, kualitas barang, dan kebutuhan saat itu. Perbedaan harga memengaruhi keputusan pembelian karena informan ingin memperoleh barang hemat dengan kualitas tetap baik. Menurut informan, keberadaan pedagang dengan harga lebih murah sah-sah saja selama dilakukan dengan jujur dan tidak merugikan konsumen maupun pedagang lain. Sebagian barang murah memiliki kualitas yang sama dengan toko lain sehingga membantu menghemat pengeluaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kesepuluh informan tersebut dapat diketahui bahwa praktik persaingan harga perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya perbedaan harga perolehan barang dari distributor, biaya operasional usaha, serta strategi masing-masing pedagang dalam menarik minat konsumen. Perbedaan tersebut menimbulkan dampak yang berbeda bagi setiap pelaku usaha. Pedagang serba Rp6.000-an memperoleh peningkatan jumlah pembeli karena menawarkan harga yang lebih rendah, sedangkan sebagian pemilik toko mengalami penurunan omzet dan keuntungan karena tidak mampu mengikuti harga tersebut. Di sisi lain, para konsumen justru memandang adanya perbedaan harga sebagai hal yang menguntungkan karena memberikan banyak pilihan harga sesuai dengan kemampuan ekonomi, sepanjang kualitas barang tetap layak digunakan. Selain itu, Kepala Desa Warga Mulya memandang bahwa persaingan usaha di desa tersebut masih berjalan tanpa menimbulkan konflik yang berarti. Meskipun demikian,

seluruh informan pada dasarnya berpendapat bahwa persaingan usaha merupakan hal yang wajar selama dilakukan secara jujur, tidak melanggar aturan, dan tidak bertujuan untuk merugikan atau menyingkirkan pelaku usaha lainnya.

B. Analisis Data

1. Analisis Praktik Persaingan Usaha dalam Jual Beli Perabot Rumah Tangga di Desa Warga Mulya

Berdasarkan hasil penelitian terhadap sepuluh informan, praktik persaingan usaha dalam jual beli perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya terutama terjadi melalui perbedaan harga antara pedagang toko dan pedagang serba Rp6.000-an. Menurut keterangan pedagang, perbedaan tersebut dipengaruhi oleh sumber perolehan barang, harga modal, biaya operasional, kualitas barang, dan strategi pemasaran. Pedagang serba Rp6.000-an menyatakan memperoleh barang dari distributor grosir atau agen besar dan menanggung biaya operasional yang lebih kecil. Pedagang toko menyatakan membeli melalui pemasok tetap serta menanggung biaya bangunan, listrik, transportasi, dan operasional lainnya. Keterangan ini menjelaskan kemungkinan sebab perbedaan harga, tetapi belum merupakan verifikasi independen atas identitas distributor, harga perolehan, dan struktur biaya masing-masing pedagang.

Persaingan usaha yang terjadi di Desa Warga Mulya menunjukkan bahwa harga menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Sebagian besar konsumen cenderung memilih barang dengan harga yang lebih murah dibandingkan mempertimbangkan lokasi usaha maupun bentuk

pelayanan yang diberikan oleh pedagang. Kondisi ini berdampak pada meningkatnya jumlah pembeli di lapak pedagang serba Rp6.000-an, sementara sebagian pedagang toko mengalami penurunan omzet penjualan. Fenomena tersebut merupakan hal yang lazim dalam mekanisme pasar karena konsumen pada umumnya akan mencari barang yang mampu memenuhi kebutuhannya dengan biaya yang lebih rendah. Meskipun demikian, perubahan perilaku konsumen tersebut secara tidak langsung memengaruhi tingkat persaingan di antara para pelaku usaha, sehingga setiap pedagang dituntut untuk mampu menyesuaikan strategi usahanya agar tetap dapat mempertahankan konsumennya.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa masing-masing pelaku usaha memiliki strategi yang berbeda dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Pedagang serba Rp6.000-an menjadikan harga murah sebagai daya tarik utama untuk meningkatkan jumlah transaksi penjualan, sedangkan pedagang toko lebih mengandalkan kualitas pelayanan, kelengkapan barang, serta hubungan baik dengan pelanggan yang telah menjadi langganan tetap. Strategi tersebut menunjukkan bahwa persaingan usaha tidak hanya dilakukan melalui penetapan harga, tetapi juga melalui berbagai upaya lain yang bertujuan mempertahankan keberadaan usaha di tengah meningkatnya jumlah pesaing. Dengan demikian, persaingan yang terjadi tidak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh kemampuan masing-masing pelaku usaha dalam mengelola usahanya sesuai dengan kondisi pasar yang berkembang di masyarakat.[11]

[11]Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 18–22.

Berdasarkan temuan penelitian, penulis menilai bahwa praktik persaingan usaha yang terjadi di Desa Warga Mulya tidak menunjukkan adanya tindakan yang secara nyata mengarah pada upaya untuk mematikan usaha pesaing. Hal tersebut terlihat dari keterangan para informan yang menyatakan bahwa penetapan harga murah dilakukan karena adanya perbedaan harga modal dan biaya operasional, bukan karena adanya kesepakatan tertentu ataupun niat untuk menguasai pasar. Di sisi lain, pedagang toko juga tidak melakukan tindakan yang bertujuan menghalangi keberadaan pedagang serba murah, melainkan hanya menyampaikan keluhan mengenai menurunnya jumlah konsumen akibat adanya perbedaan harga. Dengan demikian, bentuk persaingan yang terjadi masih berupa persaingan terbuka yang berlangsung melalui mekanisme pasar, di mana setiap pelaku usaha berupaya menarik minat konsumen menggunakan strategi usaha masing-masing.

Meskipun demikian, penulis juga menemukan bahwa perbedaan harga yang cukup jauh menimbulkan dampak terhadap keseimbangan persaingan usaha di tingkat lokal. Pedagang toko mengalami penurunan omzet karena sebagian besar konsumen lebih mengutamakan harga murah dibandingkan faktor lainnya. Sebaliknya, pedagang serba Rp6.000-an memperoleh peningkatan jumlah pembeli karena mampu menawarkan harga yang lebih terjangkau. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa harga memiliki posisi yang sangat dominan dalam menentukan tingkat daya saing suatu usaha. Oleh karena itu, kemampuan memperoleh barang dengan harga modal yang rendah menjadi salah satu faktor yang sangat menentukan keberhasilan pelaku usaha dalam menghadapi persaingan di pasar perabot rumah tangga Desa Warga Mulya.

Dalam perspektif teori persaingan usaha, kondisi yang ditemukan penulis merupakan bentuk persaingan yang lahir dari mekanisme pasar. Setiap pelaku usaha memiliki kebebasan untuk menentukan strategi usaha sesuai kemampuan yang dimiliki, sepanjang tidak melakukan tindakan yang bertentangan dengan ketentuan hukum maupun etika bisnis. Persaingan yang sehat pada dasarnya bertujuan mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi, memperbaiki kualitas pelayanan, serta memberikan pilihan yang lebih beragam kepada konsumen. Oleh karena itu, adanya perbedaan harga pada dasarnya tidak dapat langsung dikategorikan sebagai bentuk persaingan usaha yang tidak sehat selama perbedaan tersebut didasarkan pada efisiensi usaha dan tidak dilakukan melalui praktik yang merugikan pelaku usaha lainnya.[12]

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian, penulis berpendapat bahwa praktik persaingan usaha dalam jual beli perabot rumah tangga di Desa Warga Mulya masih berada dalam koridor persaingan usaha yang wajar. Hal tersebut didasarkan pada kenyataan bahwa perbedaan harga muncul akibat adanya perbedaan biaya perolehan barang dan biaya operasional masing-masing pelaku usaha, bukan karena adanya praktik monopoli ataupun kesepakatan untuk menguasai pasar. Meskipun persaingan tersebut berdampak terhadap penurunan omzet sebagian pedagang toko, kondisi tersebut merupakan konsekuensi dari mekanisme pasar yang memberikan kebebasan kepada setiap pelaku usaha untuk menentukan strategi usahanya. Oleh karena itu, praktik persaingan harga yang terjadi di Desa Warga Mulya lebih

[12]Andi Fahmi Lubis dkk., *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha, 2017), hlm. 24–29.

mencerminkan persaingan dalam menarik minat konsumen melalui efisiensi biaya dan strategi pemasaran daripada persaingan yang bertujuan menyingkirkan pesaing dari pasar.

Analisis Tinjauan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 dan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Praktik Persaingan Usaha dalam Jual Beli Perabot Rumah Tangga di Desa Warga Mulya

Praktik persaingan harga di Desa Warga Mulya dianalisis dengan terlebih dahulu membatasi pasar bersangkutan pada perdagangan eceran perabot rumah tangga yang sama atau saling menggantikan, khususnya gelas plastik, baskom, dan ember, dalam jangkauan Desa Warga Mulya dan wilayah belanja terdekat. Pembatasan ini penting karena perbandingan harga hanya sahih apabila produk, jumlah per paket, bahan, ukuran, kualitas, waktu penjualan, dan wilayah pemasarannya sebanding.

Persaingan harga pada dasarnya diperbolehkan oleh Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Berdasarkan wawancara, belum ditemukan bukti perjanjian antarpedagang untuk menetapkan harga sebagaimana Pasal 5 atau menetapkan harga di bawah pasar sebagaimana Pasal 7. Keterangan pedagang toko bahwa harga mengikuti distributor juga belum dapat dinilai sebagai pelanggaran Pasal 8 sebelum dibuktikan adanya perjanjian yang mensyaratkan harga jual kembali minimum dan akibatnya terhadap persaingan. Karena itu, perbedaan harga yang dibuat secara mandiri tidak dilarang selama tidak memenuhi unsur kegiatan antipersaingan.[13]

[13]Indonesia, Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Pasal 5, Pasal 7, dan Pasal 8.

Terhadap Pasal 20, unsur pelaku usaha, pemasokan, dan barang terpenuhi karena para pedagang menjual perabot rumah tangga. Akan tetapi, unsur jual rugi atau harga sangat rendah dengan maksud menyingkirkan pesaing serta potensi akibat monopoli belum terbukti berdasarkan data yang tersedia. Pedagang harga murah menyatakan masih memperoleh keuntungan dan tidak bertujuan mematikan pesaing; belum terdapat data nota pembelian, biaya variabel per unit, pangsa pasar, lamanya strategi harga, keluarnya pesaing dari pasar, hambatan masuk, atau kemampuan menaikkan harga kembali setelah pesaing tersingkir. Penurunan omzet pedagang toko merupakan dampak ekonomi yang relevan, tetapi tidak sendirinya membuktikan pelanggaran Pasal 20.[14]

Analisis distributor menunjukkan adanya perbedaan keterangan: pedagang serba Rp6.000-an menyebut distributor grosir atau agen besar, sedangkan pedagang toko menyebut pemasok tetap atau distributor tingkat berikutnya. Namun, penelitian belum memuat wawancara langsung dengan distributor maupun perbandingan nota pembelian untuk barang yang identik. Oleh karena itu, perbedaan distributor belum dapat dinyatakan sebagai fakta yang telah terverifikasi; dalam analisis ini ia hanya diperlakukan sebagai penjelasan informan. Penguatan bukti memerlukan nama distributor, nota, tanggal pembelian, jumlah pembelian, harga satuan, ongkos angkut, dan syarat harga jual kembali dari setiap jalur pasokan.

[14]Komisi Pengawas Persaingan Usaha Republik Indonesia, Peraturan KPPU Nomor 6 Tahun 2011 tentang Pedoman Pasal 20 (Jual Rugi) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, Lampiran, hlm. 7–25.

Dengan demikian, status hukum positif praktik tersebut adalah persaingan harga yang belum terbukti melanggar Pasal 5, Pasal 7, Pasal 8, atau Pasal 20 berdasarkan alat bukti yang tersedia. Rumusan "belum terbukti" lebih tepat daripada menyatakan secara mutlak "bukan jual rugi", sebab pengujian biaya dan verifikasi distributor belum dilakukan.

Meskipun demikian, hasil penelitian juga memperlihatkan bahwa perbedaan harga yang cukup jauh memberikan dampak terhadap keberlangsungan usaha pedagang toko. Beberapa informan menyampaikan bahwa omzet penjualan mengalami penurunan karena konsumen lebih memilih membeli barang dengan harga yang lebih murah. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa strategi penetapan harga mempunyai pengaruh yang besar terhadap kemampuan pelaku usaha dalam mempertahankan usahanya. Akan tetapi, dampak berupa menurunnya omzet tidak serta-merta menunjukkan adanya pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Selama harga yang ditetapkan masih didasarkan pada kemampuan usaha masing-masing, tidak dilakukan melalui kesepakatan dengan pelaku usaha lain, serta tidak bertujuan menghilangkan pesaing dari pasar, maka praktik tersebut masih termasuk bagian dari mekanisme persaingan usaha yang dibenarkan dalam sistem ekonomi pasar.

Menurut Hukum Ekonomi Syariah, harga murah yang berasal dari efisiensi dan tetap memberikan margin diperbolehkan. Praktik di Desa Warga Mulya tidak termasuk ihtikar karena tidak ditemukan tindakan menahan barang untuk menciptakan kelangkaan dan menaikkan harga; yang terjadi justru penambahan pasokan dengan harga lebih rendah. Konsep yang lebih langsung untuk menilainya

ialah al-munafasah al-masyru'ah, thaman al-mithl, transparansi, larangan tadlis atau ghisy, dan kaidah lā ḍarar wa lā ḍirār.[15]

Keadilan tidak diukur dari kesamaan nominal harga antarpedagang. Praktik dinilai adil apabila barang yang dibandingkan sejenis; perbedaan harga memiliki alasan biaya atau kualitas yang dapat dijelaskan; penjual terbuka tentang ukuran, bahan, kondisi, dan kualitas; konsumen memilih secara rela; serta tidak terdapat penipuan, penimbunan, penghalangan akses pasar, atau tujuan menyingkirkan pesaing melalui kerugian buatan. Berdasarkan wawancara, indikator kejujuran dan manfaat konsumen tampak terpenuhi, tetapi indikator margin dan sumber pasokan masih memerlukan bukti dokumen. Karena itu, praktik tersebut dapat dinilai mubah secara bersyarat sepanjang keterangan pedagang mengenai margin, kualitas, dan sumber barang benar serta tidak ada cara-cara yang merugikan secara tidak sah.

Berdasarkan keseluruhan analisis, praktik persaingan harga di Desa Warga Mulya memberikan manfaat berupa pilihan harga bagi konsumen dan mendorong efisiensi, tetapi juga menurunkan penjualan sebagian pedagang toko. Menurut Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999, dampak tersebut belum cukup untuk membuktikan persaingan usaha tidak sehat tanpa bukti perjanjian harga, jual rugi, maksud menyingkirkan pesaing, dan akibat antipersaingan. Menurut Hukum Ekonomi Syariah, praktiknya tidak termasuk ihtikar dan pada dasarnya diperbolehkan selama

[15]Wahbah az-Zuhaili, Fiqih Islam wa Adillatuhu: Jilid 5, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk. (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 320–324.

barang diperoleh secara halal, informasi disampaikan secara transparan, dan strategi harga tidak dijalankan melalui penipuan atau kemudaratan yang disengaja.