



**STRATEGI PEDAGANG PENGUMPUL DALAM PENENTUAN HARGA BELI
DAN HARGA JUAL BERDASARKAN KONSEP SYARIAH PADA KOMODITI
KAKAO
(STUDI KASUS DESA PUNCAK SINJAI SELATAN)**

Ferawati, Salam

*Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai, Jln. Sultan Hasanuddin
Korespondensi Penulis. Email/Tlp : salamlhatief@gmail.com/ 085242021473*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Menentukan Harag Beli Dan Harga Jual Berdasarkan Prinsip Syariah Pada Komoditi Kakao Desa Puncak Kecamatan Sinjai Selatan. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif dan menggunakan pendekatan studi kasus yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah berdasarkan latar belakang masalah keadaan dan posisi suatu peristiwa yang sedang berlangsung saat ini, serta interaksi lingkungan unit sosial tertentu yang bersifat apa adanya. Wawancara dan dokumentasi kemudian data yang terkumpul berupa kata-kata dianalisis dengan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) strategi penentuan harga beli dan harga jual komoditi kakao dalam penentuan harga dilakukan dengan tawar-menawar dengan berdasarkan kemampuan berargumentasi dan kekuatan pada masing-masing pihak dan kepentingan diri sendiri lebih diutamakan, penjual dan pembeli memiliki sumber daya untuk mencapai kepentingannya masing-masing. (2) Dalam penentuan harga beli dan harga jual berdasarkan syariah harga ditentukan oleh penjual dan pembeli mempunyai niat saling tolong menolong, saling memudahkan dan meringankan antara kedua belah pihak, serta penjual dan pembeli harus berusaha untuk saling jujur, harga ditentukan dengan cara pemufakatan dari kedua belah pihak.

Kata Kunci: Strategi Dagang, Harga, Konsep Syariah

Abstract

This study aims to determine the Collector Trader Strategy in Determining Harag Buying and Selling Prices Based on Sharia Principles in Cocoa Commodities, Puncak Village, South Sinjai District. This research belongs to the type of qualitative research and uses a case study approach collected in this study is based on the background of the problem situation and position of an event that is taking place at this time, as well as the environmental interaction of certain social units that are what they are. Interviews and documentation are then collected data in the form of words analyzed with data reduction techniques, data presentation, and drawing conclusions. The results of the study can be concluded as follows: (1) the strategy of determining the buying and selling prices of cocoa commodities in determining the price is done by bargaining based on the ability to argue and the strength of each party and self-interest is preferred, sellers and buyers have the resources to achieve their respective interests. (2) In determining the purchase price and the selling price based on sharia the price is determined by the seller and the buyer has the intention of helping each other, helping each other and ease between the two parties, and



the seller and buyer must try to be honest with each other, the price is determined by agreement of the two parties.

Keywords: Trade Strategy, Price, Sharia Concept

1. Pendahuluan

Peranan sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi sangat penting karena sebagian besar anggota masyarakat di Negara-negara miskin menggantungkan hidupnya pada sektor tersebut. Tentu saja tidak setiap kenaikan *output* akan menguntungkan sebagian besar penduduk pedesaan yang bergerak di bidang pertanian.¹ Dalam ekonomi pertanian masalah harga merupakan pokok bahasan yang sangat penting. Harga adalah hasil akhir bekerjanya system pasar, yaitu bertemunya gaya-gaya permintaan dan penawaran, antara pembeli (konsumen) dan penjual (produsen). Karena permintaan dan penawaran merupakan indikator perkembangan dan preferensi konsumen dan produsen, maka harga yang merupakan hasil akhir bekerjanya system pasar juga dianggap sebagai indikator penting bagi konsumen dan produsen.² Kakao merupakan komoditi unggulan ketiga dari pertanian setelah kelapa sawit dan karet. Area pertanian kakao tersebar hampir merata di pulau-pulau terbesar dengan areal terluas berada di Sulawesi 953.691 ha (60%), disusul Sumatera 300.461 ha (18%), Jawa 95.579 ha (6%), Maluku dan Papua 95.579 ha (6%) , Nusa Tenggara 79.649 ha (5%) dan Kalimantan 55.754 ha (3,5%). Dari luas tersebut, sebagian besar (92,75%) dikelola oleh petani dan selebihnya dikelola oleh perusahaan pertanian baik negara maupun swasta. Indonesia juga masih memiliki lahan potensial yang cukup besar untuk pengembangan kakao yang lebih dari 6,2 juta hektar yang berlokasi di Papua, Kalimantan Timur, Sulawesi Tengah, Maluku, Sulawesi Tenggara, Aceh, Sumatera Barat.

3

Kakao merupakan salah satu buah hasil perkebunan di daerah tropis. Persebaran tanaman kakao mencapai kawasan Amerika Serikat, kawasan Afrika, serta wilayah Indonesia. Di Indonesia sendiri, buah kakao banyak ditemukan di daerah Sulawesi, Sumatera, Jawa, Flores serta Nusa Tenggara Timur.⁴

Prospek berbisnis tanaman kakao bisa dibilang cerah, sebab tanaman satu ini memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi. Tak heran jika saat ini memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi. Tak heran jika saat ini, minat masyarakat untuk membudidayakan dan mengolah kakao semakin tinggi. Bahan baku olahan kakao ini, kini menjadi penyumbang penghasilan devisa negara setiap tahunnya karena merupakan salah satu komoditas ekspor yang banyak digeluti masyarakat luas. Dan yang lebih menguntungkan lagi, kakao dari negara Indonesia memiliki kandungan lemak kakao yang cukup tinggi, sehingga menghasilkan bubuk kakao dengan mutu yang baik.⁵

Kakao yang berkualitas tentu akan menambah daya jual dan menjadikan prospek bisnis kakao yang menguntungkan serta menjanjikan. Proses pengolahan buah kakao menjadi kunci utama kualitas produk hasil kakao, karena dalam proses tersebut terjadi

¹Lincoln Arsyad, *Ekonomi Pembangunan*, (ED. IV. Cet. II; Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPKN, 2004), h. 327.

²*Ibid*, h. 345.

³Yogi Putra, *Analisis Saluran Pemasaran Kakao di Nagari Sungai Talang Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Pulu Kota, Proposal Penelitian*, (Sungai Talang: Politeknik Pertanian Universitas Andalas, 2012), h. 1.

⁴ Edward Pamungkas, *Berbisnis Cerdas Budidaya Kakao*, (Jawa Barat: Forest Publishing, 2016), h. 7.

⁵*Ibid*, h. 7



pembentukan fisik, cita rasa, serta faktor lain yang menjadi standar produk kakao yang berkualitas.⁶

Sebuah fenomena yang cukup menarik untuk diteliti setelah melakukan observasi awal terhadap kegiatan pedagang pengumpul dalam menentukan harga jual dan harga beli berdasarkan konsep syariah pada kakao. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang melakukan pembelian dari produsen dan menyalurkan produk kepada pedagang besar. Karena dalam menentukan harga pedagang pengumpul harus menjalin kerjasama dengan pedagang besar dalam menentukan harga beli dan harga jual kakao. Kisaran harga jual petani ke pengumpul Rp 7.000 sampai Rp 7.500 per liter biji asalan. Barang dijual di rumah petani dan dibayar secara tunai dengan demikian petani relatif tidak mengeluarkan biaya pemasaran karena biaya transportasi menjadi tanggungjawab pembeli.

Harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual. Perbedaan yang mencolok dari kedua konsep ekonomi di atas adalah pada pelaksanaan dalam menentukan harga. Konsep ekonomi bebas penentuan harga lebih kepada *profit oriented*, sedangkan konsep ekonomi Islam mengedepankan keadilan dan kesejahteraan bersama, sehingga keuntungan yang didapat penjual sepadan dengan keuntungan atas barang yang dibeli oleh pembeli. Dengan kata lain transaksi harus dilaksanakan secara suka rela dan memberikan keuntungan yang proporsional bagi para pelakunya baik penjual maupun pembeli. Berdasarkan hasil penelitian terdapat praktek kecurangan yang dilakukan antar pedagang, dimana para pedagang baik pedagang pengumpul sampai pedagang besar kabupaten untuk menekan atau bermain harga, sehingga harga ditingkat petani rendah. Dalam hal ini petani menjadi pihak yang dirugikan, untuk mengatasi hal tersebut petani bergabung dengan kelompok tani dan memberikan kepercayaan kepada kelompok tani untuk menjalin kemitraan dengan perusahaan-perusahaan eksportir sehingga rantai pemasaran yang menyebabkan harga ditingkat petani menurun dapat di putus.⁷

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penelitian ini dapat dirumuskan masalah sebagai berikut yaitu : Bagaimanakah strategi pedagang pengumpul dalam menentukan harga beli dan harga jual komoditi kakao Desa Puncak? Dan Apakah strategi pedagang pengumpul dalam menentukan harga beli dan harga jual komoditi kakao sesuai dengan prinsip syariah di Desa Puncak ?

2. Metode Penelitian

a. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang di gunakan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan mengembangkan konsep sensitivitas pada masalah yang dihadapi, menerangkan realitas yang berkaitan dengan penelusuran teori dari bawah dan mengembangkan pemahaman akan satu atau lebih dari fenomena yang dihadapi.⁸

2. Pendekatan penelitian

Penelitian studi kasus memusatkan diri secara intensif pada satu objek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Penelitian studi kasus dimaksudkan untuk

⁶ Edward Pamungkas, *BerbisnisCerdasBudidayaKakao*,(Jawa Barat: Forest Publishing, 2016), h. 7.

⁷Bahra "Pedagang Pengumpul" Desa Puncak Kec. Sinjai-Selatan tanggal 18 Agustus 2017.

⁸ Imam Gunawan, *MetodePenelitianKualitatifteori dan praktik*,(Cet. IV;Jakarta:Bumi Aksara,2016), h.80.



mempelajari secara intensif, tentang latar belakang masalah keadaan dan posisi suatu peristiwa yang sedang berlangsung saat ini, serta interaksi lingkungan unit sosial tertentu yang bersifat apa adanya (*given*). Subjek penelitian dapat berupa individu, kelompok, institusi atau masyarakat. Penelitian studi kasus merupakan studi mendalam mengenai unit sosial tertentu dan hasil penelitian tersebut dalam memberikan gambaran luas, serta mendalam mengenai unit sosial tertentu.⁹

b. Subjek dan objek penelitian

1. Subjek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah petani, pedagang pengumpul.

2. Objek penelitian

Dalam penelitian ini, yang menjadi objek penelitian adalah Strategi Pedagang Pengumpul dalam Menentukan Harga Beli dan harga jual berdasarkan konsep Syariah Desa Puncak Kecamatan Sinjai Selatan.

c. Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik pengumpulan data

a. Metode interview (wawancara)

Adalah proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.¹⁰

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, baik berupa sumber tertulis, film, gambar (foto), dan karya-karya monumental, yang semuanya itu memberikan informasi bagi proses penelitian.¹¹

d. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat bantu bagi peneliti dalam mengumpulkan data. Kualitas Instrumen akan menentukan kualitas data yang terkumpul.¹² Adapun instrumen yang digunakan pada penelitian ini yaitu sesuai dengan teknik pengumpulan data itu sendiri, dimana dalam penelitian ini terdapat tiga teknik pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*) yaitu lembar pertanyaan.
2. Dokumentasi yaitu menggunakan dokumen-dokumen atau *file* dan gambar atau foto.

e. Teknik Analisa Data

Adapun tahap-tahap dalam penganalisaan data penelitian ini meliputi tiga tahap yaitu sebagai berikut:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

⁹*Ibid*, h. 112.

¹⁰*Ibid*, h. 83.

¹¹ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*, (Cet. IX; Jakarta: Bumi Aksara, 2016), h. 176.

¹²Nurul Zuriyah, *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan: Teori dan Aplikasinya* (Cet. III; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), h. 168.



Dalam mereduksi data, setiap penulis akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Oleh karena itu, jika penulis dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian penulis dalam melakukan reduksi data. Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan kedalaman wawasan yang tinggi.¹³

2. Data *Display* (Penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah *mendisplay* data. Dalam penelitian kualitatif, penyajiandata bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antara kategori, *flouchar* dan sejenisnya.¹⁴

3. *Conclusion Drawing/ Verification*

Langkah ketiga yang harus dilakukan dalam analisis data kualitatif yakni penarikan kesimpulan dan verifikasi kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang *wild* dan konsisten saat penulis kembali kelapangan mengumpulkan data maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang *kredibel*.¹⁵

3. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

a. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1) Keadaan geografis

a. geografis

Secara geografis Desa Puncak merupakan salah satu Desa di Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai yang mempunyai luas wilayah mencapai 900.25 Ha. Dengan jumlah penduduk Desa Puncak sebanyak 3.224 Jiwa. Desa Puncak merupakan salah satu desa dari 10 (sepuluh) desa yang ada di Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. Desa Puncak terletak ± 30 Km dari Ibukota Kabupaten Sinjai dan ± 7 Km dari Ibu Kota Kecamatan Sinjai Selatan dengan batas-batas sebagai berikut:

a) Sebelah Utara berbatasandenganKelurahanSangiaseri

b) Sebelah
berbatasandenganDesaPalangkadanKecamatanSinjaiBorong Selatan

c) SebelahTimurberbatasandenganKelurahanSangiasseri

d) Sebelah Barat berbatasandenganDesaPolewalidanDesaSonging.

Dilihat dari topografi dan kultur tanah, Desa Puncak Kecamatan Sinjai Selatan secara umum berupa tanah pertanian dan perkebunan yang berada pada ketinggian antara 255-500 M di atas permukaan laut dengan suhu udara rata-rata antara 27 s/d 35°C dan curah hujan rata-rata hujan ± 200 mm.

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Cet. XX; Bandung: Alfabeta, 2014), h. 247.

¹⁴*Ibid*, h. 249.

¹⁵*Ibid*, h. 252.



b. Luas Wilayah

Jumlah luas tanah Desa Puncak seluruhnya mencapai 900,25 ha dan terdiri dari tanah darat 687, 25 ha dan tanah sawah 312 ha.

b. Strategi Pedagang Pengumpul dalam Penentuan Harga Beli Dan Harga Jual Komoditi Kakako.

Strategi dalam menentukan harga beli berdasarkan kualitas kakao pedagang pengumpul melakukan pembelian biji kakao kepada petani dalam bentuk yang sangat bervariasi tingkat kekeringannya, sedangkan harga yang ditetapkan juga bervariasi sesuai dengan kadar air. Seperti yang dikatakan oleh ibu Sarina selaku pedagang pengumpul dilakukan yaitu Pedagang melakukan jual beli kakao dengan mendatangi rumah petani untuk jual beli kakao dengan berdasarkan kualitas kakao yang mereka beli dan juga bervariasi dan menguntungkan bagi pedagang.¹⁶

Meskipun harga jual mengikuti harga pasar tetapi ikatan ini dapat mengurangi kebebasan petani dalam memilih pembeli yang lebih menguntungkan baik dari aspek lokasi maupun waktu penjualan. Karena harga yang diterima petani akan dikendalikan oleh para pedagang yang memiliki kekuatan monopsoni. "Menurut sudirman, dalam menentukan harga jual kakao berdasarkan kualitas kakao supaya dapat mendapatkan keuntungan yang maksimal".¹⁷

Petani cenderung menerima harga yang rendah akibat perilaku pedagang yang berusaha memaksimalkan keuntungan. Kisaran harga jual petani ke pengumpul Rp 13.000 sampai Rp 15.000 per kilogram biji asalan. Barang dijual dirumah petani dan dibayar secara tunai dengan demikian petani relatif tidak mengeluarkan biaya pemasaran karena biaya transportasi menjadi tanggungjawab pembeli. Pengumpul melakukan aktivitas pembelian kakao dengan cara aktif mendatangi rumah kerumah petani. Harga beli kakao ditetapkan berdasarkan kualitas bijinya terutama kadar air, kandungan kotoran, biji utuh, aroma dan lainnya. Pembayaran dilakukan secara tunai atau menunggu 1-2 hari apabila tidak tersedia uang tunai. Sumber modal pedagang pengumpul berasal dari milik sendiri dan dari pinjaman pedagang besar. Pedagang pengumpul melakukan pembelian biji kakao kepada petani dalam bentuk yang sangat bervariasi tingkat kekeringannya, sedangkan harga yang ditetapkan juga bervariasi sesuai dengan kadar air. Namun pedagang pengumpul memiliki kewenangan penuh dalam praktek penentuan kadar air, sedangkan penentuan harga sangat tergantung pada informasi harga yang diperoleh dari pedagang besar.¹⁸

Harga komoditi kakao umumnya menurun pada musim panen raya, sehingga petani rentan mengalami kerugian. Sebaliknya, pada saat tertentu harga komoditi bisa meningkat, karena barang yang tersedia hanya sedikit dengan meningkatnya harga komoditi maka diharapkan dapat meningkatkan pendapatan para petani. Selain harga, jumlah produksi yang tidak stabil juga menjadi faktor yang merisaukan para petani kakao dimana ada saat jumlah produksi meningkat bahkan bisa juga gagal panen yang mengakibatkan kerugian bagi para petani kakao. Pemasaran yang efektif sangat dibutuhkan dalam memasarkan biji kakao, salah satu faktor yang menentukan adalah tingkat harga dan stabilitas harga. Semakin tinggi harga jual biji kakao, petani akan termotivasi untuk meningkatkan produksinya.¹⁹ Hal ini berarti, tidak cukup hanya dengan meningkatkan

¹⁶Wawancara Sarina, *Pedagang pengumpul*, Tanggal 03 Oktober 2017.

¹⁷Wawancara Sudirman, *Pedagang Pengumpul*, tanggal 03 Oktober 2017.

¹⁸Wawancara Sarina, *Pedagang Pengumpul*, tanggal 04 Oktober 2017.

¹⁹Wawancara Sudirman, *Pedagang Pengumpul*, tanggal 06 Oktober 2017.



produktivitas kakao, harus diikuti usaha penyempurnaan/perbaikan dalam bidang pemasaran. Memperbesar nilai yang diterima petani/produsen, memperkecil biaya pemasaran dan terciptanya harga jual dalam batas kemampuan daya beli konsumen merupakan perbaikan bidang pemasaran yang bertujuan memperbesar tingkat efisiensi pemasaran.²⁰

Proses pengeringan berpengaruh pada harga jual biji kakao. Semakin lama proses pengeringan maka harga jual semakin tinggi begitupun sebaliknya. Petani lebih mengeringkan biji kakao dalam waktu singkat, para petani berasumsi bahwa pengeringan dalam waktu singkat akan memberikan keuntungan yang lebih tinggi. Hal ini disebabkan petani tidak mengeluarkan biaya kembali pada proses pengeringan. Sistem pemasaran yang belum baik merupakan kendala, karena pendapatan petani selain ditentukan oleh jumlah komoditas yang dihasilkan, juga ditentukan oleh harga dari komoditas tersebut pada waktu panen.

Biji kakao yang diperdagangkan di lokasi penelitian ini adalah biji kakao asalan atau biji yang tidak difermentasi. Harga perkilonya menurut petani bisa berubah setiap harinya dan harga tersebut biasanya ditentukan oleh para pedagang. Menurut petani para pedagang mengambil keuntungan dari berat timbangan yang tidak semestinya dan penentuan kadar air yang hanya mempergunakan tangan (bukan dengan tester). Timbangan yang dipergunakan harus timbangan milik para pedagang, timbangan petani tidak diakui kebenarannya.²¹

Beberapa kriteria pada perilaku pasar adalah praktek penentuan harga yang mendorong standarisasi komoditas, praktek-praktek penentuan harga yang bebas kolusi dan taktik-taktik yang tidak jujur/perdagangan gelap, kebijakan harga mendorong perbaikan mutu produk dan meningkatkan kepuasan konsumen.

Kondisi yang ditemukan di lapangan adalah penentu harga adalah pembeli. Meskipun pada dasarnya ada kesepakatan harga antar petani untuk memulai tawar-menawar harga namun kembali petani tidak bisa bertahan pada harga yang telah ditetapkan karena terbentuk pada alasan rendahnya mutu kakao yang dimiliki oleh petani sehingga harga lebih dikendalikan oleh pembeli. Dalam hal ini pembeli yang dimaksud adalah pedagang pengumpul atau pedagang besar.

Di pihak lain para eksportir juga harus menyeleksi biji kakao yang harus mereka beli yang disesuaikan dengan keinginan pasar internasional sehingga mau tidak mau sistem grading dan standarisasi komoditas harus diterapkan. Sekali lagi produk petani masih kalah bersaing.²²

Dalam penentuan harga tidak bisa terlepas dari praktik-praktik yang tidak jujur, karena bagaimana pun penjual juga ingin memaksimalkan keuntungan. Kurangnya pengetahuan petani tentang jenis biji kakao yang bermutu menjadi penyebab mudahnya para pedagang untuk memainkan harga. Untuk mengatasi hal tersebut perlu ada campur tangan pemerintah dalam membuat kebijakan harga yang diharapkan mampu melindungi petani dan membatasi para pedagang.

Secara kasat mata, tidak ada hambatan yang berarti bagi petani kakao untuk memasuki pasar kakao. Namun dalam prakteknya terutama petani mengalami sejumlah hambatan diantaranya dalam sistem pemasaran yang efisien, sangat diperlukan suatu sistem informasi pasar yang memadai. Tetapi dalam kenyataannya, informasi pasar yang dibutuhkan tidak selalu diperoleh petani atau pelaku pemasaran yang lain. Informasi yang diperoleh sering tidak lengkap sehingga menyebabkan lemahnya posisi pasar bagi segmen

²⁰*Ibid.*

²¹Wawancara Sarina, Pedagang Pengumpul tanggal 10 Oktober 2017.

²²*Ibid.*



yang bersangkutan khususnya di tingkat petani kakao. Untuk itu diperlukan suatu lembaga yang dapat menjamin tersedianya informasi pasar bagi pelaku pasar yang membutuhkannya seperti kelompok tani maupun koperasi.

Dengan adanya kelompok tani maupun koperasi tani, pedagang tidak bisa bermain harga yang menyebabkan harga kakao ditingkat petani sangat rendah dan petani tidak lagi mengalami kesulitan dalam hal modal dengan adanya koperasi simpan pinjam.²³

Hambatan utama yang dihadapi petani di lokasi penelitian adalah masih mengenai usahatani, hal ini yang menyebabkan posisi tawar petani kakao relatif lemah dan investasi dalam usaha niaga masih rendah. Masalah pada usahatani tersebut meliputi penggunaan sarana produksi, pemeliharaan hingga pengelolaan pasca panen yang belum memadai sehingga berpengaruh pada kualitas biji kakao. "Menurut Abdul Hamid, menjelaskan bahwa para pedagang pengumpul banyak memainkan harga dan merugikan petani dan hanya menguntungkan bagi pedagang pengumpul".

Penggunaan sarana produksi di lokasi penelitian belum memadai, dimana jumlah sarana produksi yang digunakan oleh petani responden masih relatif lebih rendah bila dibandingkan dengan kebutuhan sarana produksi per hektarnya. Terutama dalam aplikasi pupuk, dimana petani hanya menggunakan pupuk urea saja dari tiga jenis pupuk yang dianjurkan yaitu Urea, SP 36 dan KCl. Sistem pemeliharaan yang masih sederhana belum ada sentuhan teknologi baru dalam system budidaya yang dilakukan petani sehingga sangat dibutuhkan transfer teknologi kepada petani. Dengan demikian diharapkan akan membantu petani dalam mengelola usahatani sehingga biji kakao yang dihasilkan lebih baik dan harga jual semakin tinggi dan petani memperoleh keuntungan yang lebih banyak. Hal yang sama juga terjadi pada pengolahan hasil produksi atau pengelolaan pasca panen serta cara penyimpanan produk yang kurang mendapat perhatian mengakibatkan rendahnya kualitas biji kakao yang dihasilkan. Dimana sering terdapat kadar air dan keasaman yang cukup tinggi serta terdapat mikroorganisme yang sangat berpengaruh pada mutu dan harga kakao yang diterima oleh petani. Di pasar internasional seringkali adanya mikroorganisme dalam biji kakao ini menjadi penyebab utama ditolaknya biji kakao Indonesia karena kandungan mikroorganismenya melebihi ketetapan internasional yaitu tidak melebihi 15%, jika kandungan diatas ketetapan tersebut maka langsung dikenakan potongan harga secara otomatis. Kondisi tersebut sangat merugikan bagi Indonesia. Untuk mengatasi hal tersebut sangat dibutuhkan lembaga pengendalian mutu yang diharapkan dapat membantu petani dalam mengelola hasil/pasca panen sehingga mutu biji kakao yang dihasilkan lebih baik sehingga harga yang diterima lebih baik.

Masalah lain yang dihadapi oleh petani adalah rendah akses petani terhadap sumber informasi pasar serta akses pemodal. Kondisi ini yang menyebabkan petani tetap berada pada posisi tawar yang lemah karena mereka tidak bisa mengikuti perkembangan pasar baik mengenai perubahan harga ataupun perkembangan pasar akan jenis kriteria biji yang diharapkan pasar. Kondisi ini menguntungkan bagi pembeli karena mereka dengan leluasa dapat mempermainkan harga terutama bagi petani yang sama sekali tidak mengerti bagaimana kondisi biji kakao yang berkualitas.²⁴ Selain itu, hambatan masuk pasar kakao adalah keterbatasan modal, alat komunikasi, dan lemahnya pengetahuan dan pengalaman petani maupun pedagang. Hal ini menyebabkan petani maupun pedagang tidak dapat melakukan produksi dan pemasaran kakao secara efisien. Informasi tentang turunnya harga selalu mengakibatkan kerugian di pihak pedagang pengumpul dan petani, sementara disisi lain mereka dituntut menjual kakao berdasarkan standar mutu, lingkungan dan

²³Wawancara Jumali, *Petani Kakao*, tanggal 05 Oktober 2017.

²⁴Wawancara Abdul Hamid, *Petani Kakao*, tanggal 06 Oktober 2017.



kesehatan. Bagi pedagang, keterbatasan modal yang dimiliki menyebabkan mereka kesulitan dalam pengembangan industri pengolahan biji kakao (*green cocoa*) maupun dalam proses transaksi, dan rata-rata pedagang tidak memiliki latar belakang pengetahuan bisnis.

c. Strategi Pedagang Pengumpul dalam Penentuan Harga Beli Dan Harga Jual Berdasarkan Konsep Syariah Pada Komoditi Kakao

Strategi pedagang pengumpul dalam penentuan harga beli dan harga jual sesuai prinsip syariah karena jual beli itu merupakan bagian dari *ta'awun* (saling menolong). Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanya, jual beli itu merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapat keridaan Allah SWT. Bahkan Rasulullah SAW. menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak di akhirat akan ditempatkan bersama para nabi, syuhada, dan orang-orang saleh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar. Lain halnya, jual beli yang mendukung unsur kezaliman, seperti berdusta, mengurangi takaran, timbangan, dan ukuran, maka tidak lagi bernilai ibadah, tetapi sebaliknya, yaitu perbuatan dosa. Untuk menjadi pedagang yang jujur itu sangat berat, tetapi harus disadari bahwa kecurangan, kicuhan, dan kebohongan itu tidak ada gunanya. Untuk sementara, jual beli ini sepertinya menguntungkan, tetapi justru sebaliknya, jual beli ini sepertinya menguntungkan, tetapi dirugikan, baik karena dikurangi kadarnya maupun kualitasnya, dapat dipastikan tidak akan berbelanja lagi ke tempat yang sama. Jika kecurangan dan dusta ini dipelihara, maka ke depan tidak akan ada lagi orang yang berbelanja, maka bangkrutlah usahanya. Selain itu, juga praktik kezaliman seperti ini akan mendapatkan murka dari Allah SWT. Jadi, usaha yang baik jujur, itulah yang paling menyenangkan yang akan mendatangkan keberuntungan, kebahagiaan, dan sekaligus keridaan Allah SWT.

Penentuan harga adalah langkah pertama yang dilakukan oleh seorang penjual untuk menghargai suatu barang yang dijual. Dalam Islam jual beli tersebut diharamkan dan mengharamkan riba, karena hakekat jual beli menurut Islam adalah saling tolong menolong. Karena sering terjadi ketidakstabilan harga pasar dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang bagaimana metode menentukan harga, sehingga kondisi tersebut dimanfaatkan oleh pihak-pihak tertentu, yang hanya memikirkan keuntungan materi dan menonjolkan keegoisannya tanpa melihat pihak lain sehingga salah satu pihak dirugikan.

Dalam konsep islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar.

Menurut Muh Ramli Dalam jual beli apabila harga jualnya melebihi dari modal yang dikeluarkan itu tidak sesuai dengan syariah dengan mengandung riba. Tapi jika suka sama suka itu tidak masalah karena sepenuhnya tidak merasa dirugikan dan dizalimi²⁵. Masih banyak sekali masyarakat yang tidak mengerti mengenai faktor apa saja yang harus diperhatikan dalam menentukan harga. Sehingga yang banyak terjadi adalah harga

²⁵Wawancara Muh. Ramli Tokoh Agama tanggal 10 Oktober 2017.



ditentukan sesuai dengan kemauan masing-masing pihak tanpa melihat apakah keuntungan yang diambil dari barang tersebut sesuai atau tidak menurut Islam. Sebagaimana QS. Al-Baqarah (1): 275.

Terjemahnya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.²⁶

Ayat tersebut menjelaskan bahwa hukum riba secara sempurna seperti yang kita ketahui larangan akan riba juga seperti hukum-hukum yang lainnya yang berjalan secara bertahap *Tadarruj*. Halal dan haram dalam islam sudah dijelaskan secara saksama termasuk seperti bunyi ayat di atas yang menjelaskan bagaimana orang yang tertutup hatinya saat melakukan riba sehingga dia tidak menghiraukan lagi mana yang halal dan haram, disaat Allah menjelaskan halal dan haram sudah pasti disana ada hikmah yang tersembunyi yang akan terjadi apabila larangan dan perintah Allah disalahgunakan. Jual beli yang sah tetapi terlarang adalah sebagai berikut:

1. Membeli barang dengan harga yang lebih mahal dari harga pasar sedang dia tidak ingin berhadapan barang itu, tetapi semata-mata supaya orang lain tidak dapat membeli barang itu.
2. Membeli barang yang sudah dibeli oleh orang lain yang masih dalam masa khiyar (menentukan jual beli itu diteruskan atau dibatalkan).
3. Menghambat orang-orang dari desa di luar kota, dan membeli barangnya sebelum mereka sampai ke pasar, dan mereka waktu itu belum mengetahui harga pasar.

Sabda Rasulullah SAW:

Ibnu Abbas r.a berkata: Rasulullah SAW bersabda: Janganlah kamu menghambat orang-orang yang akan ke pasar (di jalan sebelum mereka sampai di pasar). (H.R. Bukhari Muslim).

4. Membeli barang untuk ditahan agar dapat dijual dengan harga yang lebih mahal, sedang masyarakat umum berhajat kepada barang itu. Hal ini dilarang sebab dapat merusak ketentraman umum.
Rasulullah SAW bersabda: Tidakakan ada orang yang menahan barang kecuali orang yang durhaka.
5. Menjualbelikan barang yang sah tetpi dipergunakan sebagai alat-alat ma'siat, misalnya menjual ayam jago untuk dijadikan barang aduan atau barang lain untuk alat ma'siat.
6. Jual beli dengan menipu baik dari pihak penjual atau pembeli, misalnya keadaan barangnya berbeda dengan contohnya seperti di luar kelihatannya baik tetapi di dalamnya rusak, atau ukuran barangnya kurang dari semestinya.²⁷

²⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemannya* (Bandung: Cv Penerbit Jumanatul 'Ali-Art, 2004), h. 43.

²⁷Moh. Saifullah Al Aziz, *Fiqih Islam Lengkap: Pedoman Hukum Ibadah Umat Islam Dengan Berbagai Permasalahannya*, (Cet. I: Surabaya Terbit Terang Surabaya 2005), h. 340.



Rasulullah SAW. Menjelaskan *tas'ir* (menetapkan harga) dalam hadist Rasulullah SAW. Rasulullah SAW. Melarang *tas'ir* (harga barang ditentukan), ia berkata kepada para sahabat: Wahai Rasulullah, tentukan harga. Rasulullah SAW. Menjawab: sesungguhnya Allah SWT., dan tidak ada yang menuntutku karena kezalimanku dalam masalah harta dan jiwa. Malikiyah menafsirkan hadis tersebut berdasarkan mashlahat yang ingin dicapai dalam hadis ini. Tujuan *tas'ir* (menetapkan harga) adalah melindungi hajat pedagang yang menjual barangnya sesuai aturan permintaan atau penawaran. Maka penentuan harga bagi mereka adalah kezaliman mereka. Tetapi dalam kondisi khusus, seperti jika terjadi monopoli sehingga permintaan atau penawaran tidak terjadi lagi, maka *tas'ir* (menetapkan harga) boleh.²⁸

1. Penetapan Harga Menurut Pandangan Islam

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasar (muhtasib). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. Bukti autentik tentang hal ini adalah suatu hadis yang diriwayatkan oleh enam imam hadis (kecuali Imam Nasa'i). Dalam hadis tersebut diriwayatkan sebagai berikut :

“Manusia berkata saat itu, ‘Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami’. Rasulullah SAW bersabda: ‘Sesungguhnya Allah adalah penentu harga, Ia adalah penahan, Pencurah, serta Pemberi rezeki. Sesungguhnya aku mengharapkan dapat menemui Tuhanku Diana salah seorang di antara kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.” Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli, dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual.²⁹

Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (al-tas'ir), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.

Mekanisme penentuan harga dalam islam sesuai dengan Maqashid al-Syariah, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih Maqashid al-Syariah, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar. (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan). Dalam konsep islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran,

²⁸Wawancara Ambo, *Imam Dusun*, tanggal 08 Oktober 2017.

²⁹Ladluli Muksin, *Makalah Pes: Ekonomi Syariah*, (Pustaka Media Syariah), di akses pada tanggal 03 November 2017.



Adz Dzahab

Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam

Volume 3, No. 2, 2018

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : 2751-1905

Homepage : <http://journal.iaimsinjai.ac.id/index.php/adz-dzahab>

mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain., mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Kattab. Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (freedom contract). Hal ini sesuai dengan QS. an-Nisa' ayat 29.

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³⁰

- b. Berdasarkan persaingan sehat (fair competition). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ihtikar) atau monopoli. Monopoli setiap barang yang penahanannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.
- c. Kejujuran (honesty), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas.
- d. Keterbukaan (transparency) serta keadilan (justice). Pelaksanaan prinsip ini adalah transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.³¹

4. Kesimpulan

1. Strategi yang dilaksanakan oleh pedagang pengumpul dalam menentukan harga beli dan harga jual di Puncak di Kecamatan Sinjai Selatan , yaitu Pedagang pengumpul melakukan pembelian biji kakao kepada petani dalam bentuk yang sangat bervariasi tingkat kekeringannya, sedangkan harga yang ditetapkan juga bervariasi sesuai dengan kadar air.
2. Tinjauan ekonomi syariah terhadap penentuan harga beli dan harga jual tersebut diperbolehkan dalam syari'at Islam selagi tidak ada pihak yang dirugikan kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka yang disepakati sebelumnya Allah menganjurkan untuk saling tolong-menolong, transparansi dan tujuan diadakannya transaksi jual beli adalah untuk mencari rahmat Allah SWT, bukan untuk meningkatkan kekayaan atau memaksimalkan laba.

³⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemannya* (Bandung: Cv Penerbit Jumanatul 'Ali-Art, 2004), h. 83.

³¹Ibid.



Daftar Pustaka

- Amir, *Strategi Pemasaran Ekspor*, Cet. I; Jakarta: PT Pusaka Binaman Pressindo, 2000.
- Anwar, Syamsul Hukum Perjanjian Syariah: Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat, Ed. II. Cet. II; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Arsyad, Lincolin. *Ekonomi Pembangunan*, ED. IV. Cet. II; Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPKN, 2004.
- Asis Hasidu, La Ode. *Strategi Pengembangan Usaha Biji Kakao Fermentasi (Studi Kasus pada Lembaga Ekonomi Masyarakat (LEM) Sejahtera Desa Andomesinggu)*, Kendari: 2016.
- Bambang Dradjat, Ade Supriatna. *Kinerja Pemasaran dan Daya Saing Ekspor Kakao Indonesi (Studi Kasus di Provinsi Sulawesi Tenggara)*, Bogor: 2008.
- Bahra. *Pedagang Pengumpul*, Desa Puncak Kec. Sinjai Selatan, tanggal 18 Agustus 2017.
- Daniel, Moechar. *Pengantar Ekonomi Perikanan*, Cet. II; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004.
- Dapartemen Pendidikan Nasional. *Kamur Pelajar: Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama*, Cet. II; Jakarta: Pusat Bahasa, 2005.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Jumanatul 'Ali-ART, h. 101.
- Direktorat Jenderal Pajak Kementrian keuangan, Seri PPh - *Pembelian dari Pedagang Pengumpul dan Bukan Pedagang Pengumpul*, 2012, <https://www.google.com/search> pedagang pengumpul, di akses pada tanggal 6 Agustus 2017.
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif teori dan praktik*, Cet. IV; Jakarta: Bumi Aksara, 2016.
- Hartono, Tony. *Mekanisme Ekonomi: dalam Konteks Ekonomi Indonesia*, Cet. I; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006.
- Hendro. *Dasar-dasar Kewirausahaan*, Cet. I; Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011.
- Januari, Fauzan. *Pengantar Hukum Islam Pranata Sosial*, Cet. I; Bandung: Pusaka Setia, 2013.
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Cet. IX; Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta: Penerbit Sahifa, 2014.
- Narbuko, Cholid Dkk, *Metode Penelitian*, Cet. XIV; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015.
- Oni Sahroni dan Adiwarmanto A. Karim, *Maqasid Bisnis dan Keuangan Islam*, Cet. I; Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015.
- Pamungkas, Edward. *Berbisnis Cerdas Budidaya Kakao*, Jawa Barat: Forest Publishing, 2016.



Adz Dzahab

Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam

Volume 3, No. 2, 2018

ISSN (print) : 2527-5755

ISSN (online) : 2751-1905

Homepage : <http://journal.iaimsinjai.ac.id/index.php/adz-dzahab>

Porter, Michael dkk. *DefenisiStrategi*, 2012, <http://definisiimu.blogspot.co.id/2012/11/definisi-strategi.html>, diakses pada tanggal 6 Agustus 2017.

Putra, Yogi. Analisis Saluran Pemasaran Kakao di Nagari Sungai Talang Kecamatan Guguak Kabupaten Llima Puluh Kota, Proposal Penelitian, Sungai Talang:Politeknik Pertanian Universitas Andalas, 2012.

Rahman Ghazaly Abdul, dkk. *Fiqh Muamalat*, Cet. III; Jakarta: Prenadamedia Grup, 2010.

Setiawan, Rudi. *Direktorat Pasar Agrobisnis Dalam dan Luar Negeri*, Jakarta:PT Triexs Trimacindo, 2005.

Soekartiwi. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya* Cet. X; Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014.

Sri Yanthi Lantika Lumban Totuan. *Analisis Pemasaran Jeruk Manis*, 2007, <https://media.neliti.com/media/publications/10873-IDanalisis.pemasaran.jeruk.manis.pdf>diakses pada tanggal 28 Juli 2017.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* Cet. XX; Bandung: Alfabeta, 2014

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*, Cet. IX; Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014.

Sunyoto, Danang. *Ekonomi Manajerial: Konsep Terapan Bisnis*, Cet. I; Jakarta: PT. Buku Seru, 2013.

Sumadi, Suryabrata. *Metode Penelitian*, Cet II; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1998.

Syarifuddin, Amir *Garis-GarisBesarFiqh*, Cet. I; Jakarta: KencanaPrenadamedia Group, 2003.

Zuriah, Nurul. *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan: Teori dan Aplikasinya*, Cet. III; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005.