Didaktik : Jurnal Ilmiah FKIP Universitas Mandiri,
ISSN Cetak : 2477-5673 ISSN Online : 2614-722X
Volume 12 Nomor 04, Desember 2026

STRATEGI PENETAPAN HARGA CABAI MERAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI PERSPEKTIF IBNU KHALDUN

"STUDI KASUS DI DESA CANI SIRENRENG, KECAMATAN ULAWENG, KABUPATEN BONE"

Nurfauziah Quraini[1], Abd. Hafid[2], Shadriyah[3]
[1,2,3]Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Bone
faaauuuzzziiiaaahfwzh@gmail.com[1] , abdhafidizza@gmail.com[2] ,
ummy.shadriyah@gmail.com[3]

ABSTRACT

Red chili farmers face fluctuating selling prices while production costs remain a consideration in sustaining their farming activities. This study describes pricing practices, examines farmers' strategies to support income, and interprets these practices through Ibn Khaldun's economic thought. A descriptive qualitative case study was conducted in Cani Sirenreng Village, Ulaweng District, Bone Regency. Data were collected through semi-structured interviews, observation, and documentation, then analyzed through data reduction, data display, and conclusion drawing and verification. The findings indicate that prices respond to supply, demand, product quality, and buyers' offers. Farmers compare offers, negotiate, and choose between market traders and middlemen according to price and purchasing capacity. Production costs inform expectations of profit but do not allow farmers to set prices independently. From Ibn Khaldun's perspective, these practices can be understood through market mechanisms, reasonable profit, and fair transactions. Cost recording, access to price information, and stronger farmer cooperation are recommended to improve bargaining opportunities.

Keywords: pricing strategy, farmer income, Ibn Khaldun

ABSTRAK

Petani cabai merah menghadapi perubahan harga jual, sedangkan biaya produksi tetap perlu diperhitungkan untuk menjaga keberlanjutan usaha tani. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan praktik penetapan harga, menganalisis strategi petani dalam mendukung pendapatan, serta meninjaunya melalui perspektif Ibnu Khaldun. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus di Desa Cani Sirenreng, Kecamatan Ulaweng, Kabupaten Bone. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dipengaruhi pasokan, permintaan, kualitas cabai, dan penawaran pembeli. Petani membandingkan tawaran, melakukan negosiasi, serta memilih pedagang pasar atau tengkulak berdasarkan harga dan kemampuan menyerap hasil panen. Biaya produksi menjadi pertimbangan keuntungan, tetapi belum memungkinkan petani menentukan harga secara mandiri. Dalam perspektif Ibnu Khaldun, praktik tersebut dipahami melalui mekanisme pasar, keuntungan wajar, dan keadilan transaksi. Pencatatan biaya, keterbukaan informasi harga, dan penguatan kerja sama petani direkomendasikan untuk memperbaiki peluang tawar.

Kata kunci: strategi penetapan harga, pendapatan petani, Ibnu Khaldun

A. Pendahuluan

Penetapan harga merupakan persoalan penting dalam usaha tani cabai merah karena menentukan penerimaan dari hasil panen. Produksi yang banyak belum menjamin pendapatan yang memadai apabila harga jual turun ketika cabai dipasarkan. Sebaliknya, kenaikan harga juga belum tentu menghasilkan keuntungan besar apabila jumlah produksi sedikit atau biaya usaha tani meningkat. Oleh karena itu, pembahasan mengenai strategi harga perlu memperhatikan hubungan antara kondisi pasar, hasil panen, biaya produksi, dan kemampuan petani dalam mengambil keputusan penjualan.

Dalam konteks Desa Cani Sirenreng, Kecamatan Ulaweng, Kabupaten Bone, usaha tani cabai merah menjadi salah satu sumber pendapatan masyarakat. Petani menjalankan kegiatan penanaman, pemeliharaan, pemanenan, dan pemasaran untuk memperoleh hasil ekonomi bagi keluarga. Namun, harga yang diterima berubah mengikuti keadaan pasar. Ketika pasokan meningkat, petani menghadapi penawaran harga yang lebih rendah. Pilihan penjualan juga dipengaruhi kemampuan pedagang membeli hasil panen, sehingga petani perlu menyesuaikan keputusan pemasaran dengan jumlah cabai yang tersedia.

Persoalan tersebut menunjukkan bahwa strategi penetapan harga tidak selalu berarti kemampuan menetapkan nominal secara mandiri. Pada tingkat petani, strategi dapat berupa membandingkan tawaran, menegosiasikan harga, menggunakan informasi pasar, serta memilih saluran pemasaran yang memungkinkan hasil panen terserap. Posisi petani perlu dipahami melalui proses transaksi yang benar-benar berlangsung. Dengan demikian, analisis harga harus membahas ruang keputusan yang dimiliki petani sekaligus keterbatasan yang mereka hadapi ketika berhubungan dengan pembeli.

Penelitian terdahulu menunjukkan beberapa jalan untuk memahami pendapatan petani cabai. Buchori, Prasetiyo, dan Mardiono (2020) menemukan perbedaan pendapatan antara petani cabai dalam sistem kemitraan Indofood dan petani gurem. Kajian tersebut menunjukkan pentingnya memperhatikan hubungan pemasaran dalam pembahasan

pendapatan usaha tani. Sementara itu, Andrie dan Novianty (2021) membahas optimalisasi pendapatan melalui diversifikasi usaha tani. Kedua kajian memberikan dasar bahwa perbaikan hasil ekonomi petani dapat ditelaah melalui pengelolaan usaha maupun hubungan dengan pihak yang membeli hasil produksi.

Rianti dan Maula (2023) mengkaji risiko harga dan pendapatan usaha tani cabai rawit di Kabupaten Kediri serta mengidentifikasi perlunya pengelolaan biaya dan pemasaran. Meskipun objek komoditasnya berbeda, kajian tersebut relevan sebagai pembanding mengenai risiko yang muncul ketika hasil pertanian dijual pada harga yang berubah. Adapun Wehfany, Timisela, dan Luhukay (2022) memperlihatkan keterkaitan produksi, harga jual, biaya tenaga kerja, dan biaya benih dengan pendapatan petani cabai rawit. Temuan-temuan tersebut menguatkan perlunya melihat pendapatan bersama unsur harga, hasil produksi, dan biaya.

Perspektif Ibnu Khaldun digunakan untuk membaca hubungan tersebut melalui pemikiran mengenai pasar dan aktivitas ekonomi. Salihin (2019) menjelaskan pembentukan harga dalam pemikiran Ibnu Khaldun melalui keseimbangan permintaan dan penawaran. Agustin, Gojali, Nazar, dan Sulastri (2022) juga menempatkan pasar terbuka dan interaksi permintaan-penawaran sebagai bagian penting dari pemikirannya. Kerangka ini membantu memahami perubahan harga cabai merah sebagai proses yang dipengaruhi ketersediaan barang dan kebutuhan pembeli, bukan semata-mata keinginan salah satu pelaku transaksi.

Pembahasan mekanisme pasar tetap perlu disertai perhatian pada kewajaran hubungan perdagangan. Kamariah (2022) mengulas prinsip penetapan harga menurut Ibnu Khaldun, sedangkan Machrus, Asma, Munawaroh, dan Yunita (2023) menelaah penetapan harga keseimbangan melalui etika bisnis Islam. Dalam penelitian ini, kedua perhatian tersebut digunakan untuk membahas keuntungan yang wajar, keterbukaan informasi, dan peluang terjadinya kesepakatan yang tidak merugikan pihak yang bertransaksi. Perspektif tersebut merupakan alat analisis terhadap praktik kontemporer, bukan anggapan bahwa Ibnu Khaldun

membahas perdagangan cabai merah secara khusus.

Kajian Salsabila dan Masyhuri (2024) di Pasar Sentral Palakka, Kabupaten Bone, telah menghubungkan praktik harga pedagang dengan pemikiran Ibnu Khaldun. Penelitian ini memperluas perhatian ke tingkat produsen, yaitu petani cabai merah di Desa Cani Sirenreng. Fokusnya terletak pada pengalaman petani dalam menerima tawaran, memilih pembeli, serta mempertimbangkan pendapatan setelah biaya produksi. Perbedaan tersebut memberi ruang untuk memahami bagaimana prinsip pasar dan keadilan diterjemahkan dalam keputusan penjualan hasil panen pada lingkup desa.

Berdasarkan persoalan tersebut, penelitian ini bertujuan mendeskripsikan praktik penetapan harga cabai merah, menganalisis strategi petani dalam mendukung pendapatan, serta meninjaunya dari perspektif Ibnu Khaldun. Penelitian diharapkan memberi dasar bagi petani, kelompok tani, dan pemerintah dalam memperbaiki akses informasi harga serta pendampingan pemasaran. Arah pembahasannya adalah strategi yang sesuai dengan kondisi lapangan dan peluang perbaikannya.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan tersebut digunakan untuk memahami praktik penetapan harga berdasarkan pengalaman pelaku dan kondisi transaksi yang terjadi. Lokasi kajian adalah Desa Cani Sirenreng, Kecamatan Ulaweng, Kabupaten Bone. Fokus penelitian mencakup pembentukan harga pascapanen, hubungan petani dengan pembeli, pilihan saluran pemasaran, dan kaitannya dengan pendapatan usaha tani cabai merah.

Sumber data utama berupa keterangan petani cabai merah mengenai pengalaman penjualan hasil panen. Pelaku distribusi yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran juga menjadi bagian dari konteks kajian. Data yang ditelaah meliputi perubahan harga, pihak yang memberikan tawaran, kesempatan bernegosiasi, pertimbangan biaya produksi, serta informasi mengenai pembeli dan kemampuan menyerap panen. Literatur ekonomi Islam digunakan sebagai dasar untuk

menafsirkan temuan melalui perspektif Ibnu Khaldun.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi lapangan, dan dokumentasi. Wawancara menggunakan panduan pertanyaan yang pelaksanaannya fleksibel agar informan dapat menjelaskan pengalamannya. Observasi diarahkan pada kegiatan panen, proses penjualan, dan interaksi petani dengan pembeli. Dokumentasi digunakan sebagai pendukung informasi yang berkaitan dengan kegiatan penelitian dan kondisi usaha tani. Keterangan harga diperlakukan sebagai pengalaman informan pada situasi tertentu, bukan sebagai deret harga pasar yang mewakili seluruh periode.

Analisis dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pada tahap reduksi, informasi dipilah berdasarkan tema kondisi harga, proses tawar-menawar, faktor pembentuk harga, saluran pemasaran, biaya, dan pendapatan. Data selanjutnya disajikan secara naratif agar hubungan antartema dapat dipahami. Verifikasi diarahkan pada kesesuaian interpretasi dengan keterangan lapangan serta pengecekan silang terhadap informasi pendukung dari observasi dan dokumentasi.

Temuan lapangan kemudian dibahas melalui konsep mekanisme pasar, biaya dan keuntungan, serta kewajaran transaksi dalam perspektif Ibnu Khaldun. Analisis membedakan praktik yang telah dilaporkan petani dari rekomendasi pengembangan strategi. Dengan desain ini, penelitian menghasilkan pemahaman kontekstual mengenai keputusan penjualan, tanpa menghitung besarnya pengaruh strategi terhadap pendapatan atau menyimpulkan hubungan sebab akibat secara statistik.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Dinamika harga dan pasokan cabai merah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga cabai merah yang dialami petani berubah pada waktu dan keadaan pasokan yang berbeda. Ibu Elsa menjelaskan bahwa harga pernah berada pada kisaran Rp5.000 per kilogram sebelum hari raya ketika pasokan terlalu banyak. Menurut keterangannya, banyak petani

menanam cabai dengan harapan memperoleh harga lebih baik menjelang hari raya. Akan tetapi, waktu panen yang hampir bersamaan justru meningkatkan jumlah cabai yang ditawarkan kepada pembeli.

Pengalaman berbeda disampaikan Bapak Lukman. Pada masa panen sebelum Iduladha, harga yang dialaminya tidak berada di bawah Rp30.000 per kilogram ketika pasokan tidak sebanyak periode sebelumnya. Ia juga menghubungkan perubahan harga dengan pasokan dari luar pulau. Keterangan tersebut memperlihatkan bahwa petani tidak hanya memperhatikan hasil panen di sekitar desa, tetapi juga mengaitkan keadaan perdagangan dengan ketersediaan cabai dari wilayah lain yang masuk ke pasar.

Kedua keterangan tersebut tidak dapat diperlakukan sebagai perbandingan harga pada tanggal, kualitas, dan kondisi transaksi yang sama. Nilainya menunjukkan pengalaman informan mengenai perbedaan keadaan pasar. Walaupun demikian, pola yang disampaikan konsisten: pasokan yang melimpah dikaitkan dengan penurunan harga, sedangkan pasokan yang lebih terbatas membuka peluang memperoleh harga lebih tinggi. Dengan demikian, jumlah panen perlu dibaca bersama keadaan permintaan ketika cabai dijual.

Pola tersebut dapat dipahami melalui penjelasan Salihin (2019) tentang peran permintaan dan penawaran dalam pembentukan harga menurut Ibnu Khaldun. Dalam konteks penelitian ini, harga menjelang hari raya tidak selalu meningkat karena harapan petani mengenai permintaan belum tentu sebanding dengan jumlah cabai yang tersedia. Pengetahuan mengenai musim penjualan karenanya belum cukup apabila tidak disertai pemahaman terhadap kemungkinan panen bersamaan dan keadaan pasokan pada pasar tujuan.

2. Peran pembeli dan ruang negosiasi petani

Harga awal dalam transaksi umumnya diberikan oleh pembeli. Petani menjelaskan bahwa pembeli lebih mengetahui kondisi harga yang berlaku, sedangkan petani menyesuaikan tawaran dengan keadaan penjualan. Situasi ini memperlihatkan bahwa kemampuan menentukan harga secara sepihak masih terbatas. Namun, keterbatasan

tersebut tidak berarti bahwa setiap transaksi berlangsung tanpa kesempatan memilih atau berunding. Ketersediaan pembeli lain memberikan ruang bagi petani untuk membandingkan penawaran.

Ibu Anti menjelaskan adanya perbedaan tawaran antarpembeli pada kisaran Rp2.000 sampai Rp5.000. Ketika menerima tawaran yang lebih baik, petani dapat menyampaikan informasi tersebut kepada pembeli lain sebagai bahan negosiasi. Petani juga dapat menolak harga yang dinilai tidak sesuai. Pengalaman tersebut menunjukkan bahwa pembandingan tawaran dapat menjadi dasar petani mengambil keputusan penjualan.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa pembeli memiliki peran kuat, tetapi petani tetap menggunakan perbandingan harga sebagai strategi. Ruang negosiasi akan lebih bermanfaat ketika petani memiliki alternatif pembeli dan informasi yang cukup. Dalam penelitian ini, masalah harga lebih tepat dibaca sebagai hubungan antara keterbatasan posisi tawar dan pilihan yang masih tersedia. Data yang ada belum memadai untuk menyatakan bahwa seluruh pembeli melakukan monopoli atau bahwa setiap harga rendah merupakan tindakan eksploitasi.

3. Kualitas hasil panen dan pertimbangan biaya

Selain jumlah pasokan, kualitas cabai menjadi pertimbangan harga. Petani menerangkan bahwa pada satu sampai tiga kali panen awal, ukuran cabai masih besar dan kualitasnya dinilai baik. Harga pada awal panen dapat mencapai sekitar Rp35.000 per kilogram. Setelah lebih dari tiga kali panen, ukuran dan kualitas cabai mulai menurun, disertai penurunan harga jual. Keterangan tersebut menunjukkan bahwa pengalaman harga berkaitan dengan kondisi fisik produk yang ditawarkan.

Perbedaan kualitas membantu menjelaskan mengapa petani tidak selalu menerima harga yang sama meskipun menjual komoditas sejenis. Oleh karena itu, perbandingan tawaran perlu mempertimbangkan kondisi cabai yang dijual. Harga yang lebih tinggi pada suatu penjualan belum tentu menunjukkan posisi tawar yang lebih baik apabila kualitas produknya berbeda. Sebaliknya, turunnya harga juga perlu dibaca bersama perubahan kualitas dan pasokan, sehingga penilaiannya tidak

hanya didasarkan pada nominal yang diterima.

Biaya produksi tetap menjadi pertimbangan petani ketika menilai hasil penjualan. Pengeluaran mencakup bibit, pupuk, pestisida, pemeliharaan, dan tenaga kerja. Ketika panen melimpah, petani membutuhkan tenaga pembantu untuk memanen. Upah yang dilaporkan sekitar Rp100.000 per hari untuk pekerjaan dari pagi sampai siang. Penggunaan tenaga panen tersebut menjadi bagian pengeluaran yang perlu diperhitungkan ketika petani menilai hasil usaha taninya.

Walaupun biaya diperhitungkan, petani belum tentu dapat menaikkan harga jual ketika biaya meningkat. Saat pasokan banyak atau kualitas menurun, harga pasar tetap dapat turun sehingga hasil penjualan hanya mengembalikan modal. Temuan ini menegaskan perbedaan antara harga yang diharapkan untuk menutup biaya dan harga yang dapat diterima pembeli. Pencatatan biaya diperlukan sebagai dasar evaluasi keuntungan, tetapi tidak dengan sendirinya memberi petani kewenangan menentukan harga pasar.

4. Pemilihan saluran pemasaran

Petani menjual cabai merah kepada pedagang pasar maupun tengkulak. Ketika harga turun, penjualan ke pasar dipilih karena harga yang diperoleh dinilai lebih baik dibandingkan tawaran tengkulak. Akan tetapi, pilihan tersebut menghadapi batas daya serap. Pedagang pasar tidak selalu mampu membeli seluruh hasil panen, terutama ketika jumlah cabai yang dihasilkan banyak. Sebagian hasil panen karena itu tetap dijual melalui tengkulak agar dapat tersalurkan.

Keputusan tersebut memperlihatkan adanya dua pertimbangan yang berjalan bersama, yaitu harga per kilogram dan jumlah hasil panen yang dapat dibeli. Tawaran yang lebih tinggi tidak selalu dapat diterapkan pada seluruh volume panen. Petani perlu menyesuaikan saluran penjualan dengan kemampuan pembeli. Dalam keadaan tersebut, strategi pemasaran bukan hanya mencari nominal tertinggi, melainkan juga menjaga agar hasil produksi memperoleh pembeli sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

Peran tengkulak perlu dipahami secara proporsional. Informasi

lapangan menunjukkan bahwa tengkulak menjadi salah satu saluran untuk menampung bagian panen yang tidak terserap di pasar. Perbedaan harga antarsaluran tetap perlu diperhatikan, tetapi keberadaan perantara tidak cukup menjadi dasar untuk menyimpulkan adanya kecurangan. Penilaian terhadap kewajaran transaksi memerlukan informasi tentang kesepakatan harga, kondisi produk, biaya pemasaran, dan layanan penyerapan yang diberikan kepada petani.

Kajian Buchori et al. (2020) menunjukkan bahwa hubungan pemasaran dapat berkaitan dengan perbedaan pendapatan petani cabai. Dalam penelitian ini, penguatan hubungan penjualan dapat diarahkan pada perluasan pilihan pembeli dan kejelasan kesepakatan. Namun, pembentukan kemitraan baru belum menjadi praktik yang diuji di Desa Cani Sirenreng. Peluang tersebut harus dipandang sebagai pengembangan dari persoalan daya serap yang ditemukan, dengan tetap menilai kemampuan calon pembeli dan manfaat yang diterima petani.

5. Harga jual dan pendapatan usaha tani

Petani menghubungkan harga jual dengan hasil ekonomi yang diterima dari cabai merah. Ketika harga rendah secara terus-menerus, keuntungan menjadi kecil atau hasil penjualan hanya menutup modal. Sebaliknya, harga yang lebih baik memberi peluang memperoleh hasil penjualan lebih besar. Keterangan tersebut menunjukkan bahwa perubahan harga merupakan bagian penting dari pengalaman pendapatan, meskipun penelitian ini tidak menghitung penerimaan dan biaya setiap petani secara terperinci.

Penerimaan penjualan perlu dibedakan dari pendapatan setelah biaya. Nilai penjualan yang meningkat tidak selalu berarti keuntungan meningkat dalam besaran yang sama. Petani masih menanggung pengeluaran untuk produksi, pemanenan, dan kegiatan pemasaran. Wehfany et al. (2022) menempatkan harga, produksi, dan sejumlah komponen biaya sebagai faktor yang berkaitan dengan pendapatan usaha tani. Dalam penelitian ini, pertimbangan tersebut membantu menjelaskan mengapa

evaluasi hasil penjualan perlu disertai pencatatan biaya dan jumlah cabai yang terjual.

Pendapatan keluarga juga tidak sepenuhnya berasal dari cabai merah. Informan menjelaskan adanya kegiatan lain, seperti menanam jagung, memiliki kios, dan berjualan di pasar. Sumber penghasilan tersebut dapat membantu keluarga ketika hasil ekonomi dari cabai menurun. Temuan ini penting karena perubahan pendapatan rumah tangga tidak dapat seluruhnya dihubungkan dengan harga cabai. Penilaian terhadap usaha tani perlu memisahkan hasil penjualan cabai dari sumber pendapatan keluarga yang lain.

Andrie dan Novianty (2021) membahas diversifikasi usaha tani sebagai salah satu cara mengoptimalkan pendapatan. Pada penelitian ini, keberagaman sumber pendapatan dipahami sebagai konteks penyangga ekonomi keluarga, sementara fokus strategi harga tetap berada pada penjualan cabai. Keberadaan usaha lain tidak menghilangkan kebutuhan memperbaiki pemasaran cabai. Akan tetapi, hal tersebut memperlihatkan bahwa petani menjalankan keputusan ekonomi keluarga yang lebih luas daripada hanya merespons naik turunnya harga satu komoditas.

6. Informasi harga dan dukungan kelembagaan

Informasi harga berperan dalam membantu petani menilai penawaran pembeli. Dalam keterangan wawancara, petani belum memperoleh informasi harga cabai merah secara langsung dari pemerintah. Informasi lebih banyak diperoleh melalui komunitas petani di sekitar mereka. Komunitas tersebut menjadi saluran pertukaran pengetahuan mengenai usaha tani dan keadaan perdagangan. Temuan ini menunjukkan adanya sumber informasi lokal yang dapat menjadi dasar penguatan akses harga bagi petani.

Pemerintah tetap terlibat dalam dukungan produksi. Petani menyampaikan pernah menerima bantuan bibit cabai merah. Bantuan tersebut berkaitan dengan kegiatan produksi, sedangkan kebutuhan informasi harga berada pada tahap pemasaran. Karena itu, penilaian atas dukungan pemerintah perlu membedakan kedua bidang tersebut. Keterangan bahwa informasi harga belum diterima secara langsung tidak

cukup untuk menyimpulkan bahwa seluruh bentuk pendampingan pemerintah tidak berjalan atau bahwa tidak terdapat kebijakan harga pada tingkat yang lebih luas.

Dalam konteks temuan ini, dukungan kelembagaan dapat diarahkan pada penghubungan informasi produksi dan pemasaran. Kelompok tani dapat menghimpun informasi tawaran dari beberapa pembeli, sedangkan pendampingan pemerintah dapat membantu petani memahami harga pada pasar tujuan. Rekomendasi ini bertujuan memperluas dasar keputusan penjualan. Pelaksanaannya tetap memerlukan kesesuaian informasi mengenai waktu transaksi, kualitas cabai, dan jumlah yang dapat dibeli agar perbandingan harga benar-benar berguna dalam negosiasi.

7. Penafsiran melalui perspektif Ibnu Khaldun

Dilihat melalui perspektif Ibnu Khaldun, temuan penelitian memperlihatkan hubungan antara mekanisme pasar dan kondisi pelaku produksi. Pasokan yang melimpah dapat menekan harga, sedangkan pasokan terbatas membuka peluang harga lebih tinggi. Penyesuaian petani terhadap keadaan tersebut selaras dengan perhatian pada interaksi permintaan dan penawaran sebagaimana dibahas Agustin et al. (2022). Namun, kesesuaian pola pasar tidak berarti bahwa setiap proses penetapan harga telah memenuhi kewajaran hubungan antara petani dan pembeli.

Pertimbangan biaya dan keuntungan memberi dimensi lain dalam analisis. Petani mengeluarkan modal, tenaga, dan waktu sebelum hasil panen dapat dijual. Dalam kerangka pembacaan prinsip harga menurut Ibnu Khaldun yang diuraikan Kamariah (2022), hasil ekonomi perlu dipertimbangkan bersama keberlanjutan kegiatan produksi. Pada kasus ini, keuntungan yang wajar dipahami sebagai hasil setelah biaya yang memungkinkan petani memenuhi kebutuhan dan melanjutkan usaha. Penelitian tidak menetapkan persentase keuntungan tertentu sebagai ukuran universal harga yang adil.

Keadilan transaksi juga perlu diperiksa dari proses pembentukan kesepakatan. Kajian Machrus et al. (2023) memberi perhatian pada hubungan etika perdagangan dan penetapan harga. Untuk kasus Desa

Cani Sirenreng, aspek yang relevan ialah keterbukaan informasi, kesempatan membandingkan tawaran, penjelasan kualitas produk, dan ruang negosiasi. Harga rendah akibat panen melimpah harus dibedakan dari harga yang terbentuk melalui penipuan. Temuan penelitian memberikan gambaran ketimpangan informasi dan keterbatasan pilihan, tetapi belum membuktikan adanya penimbunan atau manipulasi oleh pelaku tertentu.

Salsabila dan Masyhuri (2024) menunjukkan relevansi pembacaan mekanisme pasar Ibnu Khaldun pada praktik pedagang di Kabupaten Bone. Penelitian ini menempatkan perhatian serupa pada petani sebagai produsen. Perbaikan pasar dalam konteks tersebut dapat diupayakan melalui informasi yang lebih terbuka dan hubungan perdagangan yang lebih seimbang. Dukungan kelembagaan diperlukan untuk memperbesar kemampuan petani mengambil keputusan, tanpa mengabaikan kenyataan bahwa harga tetap berkaitan dengan kualitas barang, jumlah pasokan, dan kebutuhan pembeli.

8. Arah penguatan strategi penetapan harga

Berdasarkan temuan dan pembahasan, strategi penguatan dapat dimulai dari pencatatan biaya produksi. Petani perlu memiliki catatan pengeluaran dan hasil penjualan untuk mengetahui apakah usaha memberikan keuntungan setelah biaya. Pencatatan tersebut dapat mencakup kebutuhan budidaya, biaya tenaga panen, jumlah cabai yang terjual, dan harga setiap transaksi. Catatan membantu evaluasi usaha, tetapi penggunaannya sebagai dasar negosiasi tetap harus disesuaikan dengan kondisi pasokan dan tawaran pembeli.

Langkah berikutnya ialah memperluas pembandingan informasi harga. Informasi dari komunitas petani dapat dipadukan dengan tawaran beberapa pembeli dan keadaan pasar tujuan. Pembandingan perlu dilakukan pada waktu serta kualitas produk yang sebanding. Strategi ini mengembangkan praktik negosiasi yang sudah dilaporkan informan. Dengan informasi yang lebih jelas, petani mempunyai dasar yang lebih kuat untuk menerima, menawar, atau menolak harga, meskipun hasil

negosiasi tetap bergantung pada alternatif pembeli yang tersedia.

Pemilihan saluran pemasaran juga perlu mempertimbangkan harga bersama daya serap. Petani dapat menilai bagian panen yang memungkinkan dijual kepada pedagang pasar serta bagian yang perlu disalurkan melalui pembeli lain. Penguatan kerja sama antarpetani dan pendampingan pemasaran dapat diarahkan untuk memperluas hubungan pembelian. Kesepakatan sebaiknya memperjelas kualitas, jumlah pembelian, dan harga yang disetujui agar kedua pihak memahami dasar transaksi. Arah ini merupakan rekomendasi pengembangan, bukan sistem kolektif yang telah terbukti diterapkan dalam penelitian.

Ketiga arah tersebut saling berhubungan. Catatan biaya membantu menilai keuntungan, informasi pasar membantu menilai tawaran, dan pilihan pembeli membantu menentukan penyaluran hasil panen. Dalam perspektif Ibnu Khaldun, hubungan ini dapat dibaca sebagai upaya menjaga kegiatan produksi sekaligus memperbaiki kewajaran perdagangan. Kontribusi penelitian terletak pada penjelasan mengenai praktik yang tersedia bagi petani dan dasar perbaikannya. Keberhasilan strategi dalam meningkatkan pendapatan tetap memerlukan penilaian lebih lanjut setelah diterapkan secara terencana.

Temuan penelitian terbatas pada pengalaman dan konteks transaksi di lokasi studi. Harga yang dilaporkan merupakan contoh situasi yang dialami informan, sedangkan keuntungan usaha tani belum dianalisis melalui catatan biaya dan penjualan setiap musim. Oleh sebab itu, hasil tidak digunakan untuk menentukan besaran kenaikan pendapatan atau mewakili seluruh petani cabai merah. Penelitian lanjutan dapat menelaah perubahan harga, volume penjualan, dan biaya secara berkala untuk menilai hasil strategi pemasaran secara lebih terukur.

D. Kesimpulan

Praktik penetapan harga cabai merah di Desa Cani Sirenreng dipengaruhi oleh pasokan, permintaan, kualitas hasil panen, dan tawaran pembeli. Petani memiliki keterbatasan menentukan harga secara mandiri, tetapi tetap menggunakan perbandingan tawaran, negosiasi, dan pemilihan saluran

pemasaran. Penjualan kepada pedagang pasar dipertimbangkan ketika harga dinilai lebih baik, sedangkan tengkulak tetap digunakan ketika daya serap pasar terbatas. Biaya produksi menjadi dasar menilai keuntungan meskipun tidak selalu menentukan harga yang diterima.

Dalam perspektif Ibnu Khaldun, temuan tersebut dapat dipahami melalui hubungan mekanisme pasar, kegiatan produksi, keuntungan yang wajar, dan keadilan transaksi. Strategi yang dapat dikembangkan meliputi pencatatan biaya, pembandingan informasi harga, perluasan pilihan pembeli, dan penguatan kerja sama petani dengan dukungan pendampingan pemasaran. Strategi tersebut berpeluang mendukung pendapatan dan keberlanjutan usaha, tetapi besarnya peningkatan pendapatan belum diukur dalam penelitian ini. Penelitian berikutnya dapat menilai hasil penerapannya melalui data transaksi dan biaya usaha tani antarmusim.

DAFTAR PUSTAKA

Agustin, A., Gojali, D., Nazar, R. F., & Sulastri, L. (2022). Mekanisme pasar menurut pemikiran Ibnu Taimiyyah dan Ibnu Khaldun. *Branding: Jurnal Manajemen dan Bisnis, 1*(2), 18–33. https://doi.org/10.15575/jb.v1i2.21561

Andrie, B. M., & Novianty, A. (2021). Optimalisasi pendapatan petani cabai merah dengan diversifikasi usahatani. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis, 7*(1), 254–266. https://doi.org/10.25157/ma.v7i1.4486

Buchori, B., Prasetiyo, E. Y., & Mardiono, T. (2020). Analisis perbedaan pendapatan petani cabai kemitraan Indofood dengan petani gurem di Kecamatan Balik Bukit, Kabupaten Lampung Barat. *Fidusia: Jurnal Keuangan dan Perbankan, 3*(1), 1–14.

Kamariah. (2022). Ekonomi mikro: Prinsip-prinsip penetapan harga menurut Ibnu Khaldun. *Ats-Tsarwah: Jurnal Hukum Ekonomi Islam, 2*(1), 17–33.

Machrus, A., Asma, K., Munawaroh, N. L. I., & Yunita, I. (2023). Analisis etika bisnis Islam dalam penetapan harga keseimbangan pasar berdasarkan pemikiran Ibnu Khaldun. *Al-Jadwa: Jurnal Studi Islam, 3*(1), 76–89. https://doi.org/10.38073/aljadwa.v3i1.1252

Rianti, T. S. M., & Maula, L. R. (2023). Analisis risiko harga dan pendapatan usahatani cabai rawit di Kabupaten Kediri. *Jurnal Agrimanex: Agribusiness, Rural Management, and Development Extension, 3*(2), 149–158.

Salihin, A. (2019). Analisis harga dalam perspektif Ibn Khaldun. *Ekonomika Syariah: Journal of Economic Studies, 3*(2), 14–31. https://doi.org/10.30983/es.v3i2.2086

Salsabila, A. A., & Masyhuri. (2024). Relevansi pemikiran Ibnu Khaldun tentang mekanisme pasar dengan harga yang berkembang di Pasar Sentral Palakka Kabupaten Bone. *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi, 16*(1), 269–284.

Wehfany, F. Y., Timisela, N. R., & Luhukay, J. M. (2022). Analisis faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani cabai rawit (Capsicum frutescens L.). *Jurnal Agrica, 15*(2), 123–133.