

ABSTRAK

Penetapan harga merupakan hal yang sangat penting dalam perekonomian, dimana konsumen untuk mendapatkan suatu barang tentunya harus dengan harga yang wajar dari produsen. Apabila harga yang ditetapkan produsen tidak wajar maka akan mengakibatkan hal yang fatal, apabila harga yang ditetapkan lebih murah dari pada umumnya maka akan diminati oleh konsumen. Maka dari itu penetapan harga akan sangat berpengaruh terhadap suatu barang.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi aruna dalam menentukan harga beli kepada nelayan. Metode yang digunakan di dalam penelitian ini oleh peneliti yaitu peneltitian kualitatif studi kasus. Dimana peneliti mendapatkan informasi dengan dua cara, yaitu data primer yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara yang dilakukan serta data sekunder yang diperoleh dari buku, jurnal, dan lain-lain.

Nelayan di kepulauan masalembu sangat terbantu dengan adanya Aruna, dimana dalam penetapan harga Aruna mengajukan harga di atas harga secara umum, dan hal tersebut bisa dilakukan Aruna karena merupakan keuntungan yang didapatkan dari penjualan global, maka dengan hal itu Aruna bisa mengajukan harga yang lebih baik kepada nelayan. Dari transaksi antara Aruna dan nelayan dapat membantu nelayan dalam meningkatkan pendapatannya. Dari penentuan harga yang dilakukan oleh Aruna kita melihatnya pula dengan pandangan ekonomi islam, dimana di dalam ekonomi islam terdapat empat prinsip penetapan harga yaitu, keadilan, ridha, keterbukaan dan kejujuran. Dimana dalam keempat transaksi tersebut tentunya telah disinggung dalam beberapa ayat didalam Al-Quran dan Hadits.

Kata Kunci: Penentuan Harga, Nelayan, Perspektif Ekonomi Islam

ABSTRACT

Pricing is very important in the economy, where consumers to get an item of course must be at a reasonable price from the producer. If the price set by the producer is unreasonable, it will result in fatal things, if the price set is cheaper than in general it will be in the interest of consumers. Therefore, pricing will greatly affect an item.

The purpose of this study is to find out how Aruna's strategy is to determine the purchase price for fishermen. The method used in this research by the researchers is case study qualitative research. Where researchers get information in two ways, namely primary data obtained directly from the results of interviews conducted and secondary data obtained from books, journals, and others.

Fishermen in the Masalembu Islands are greatly helped by the presence of Aruna, where in determining the price Aruna proposes a price above the general price, and this can be done by Aruna because it is an advantage that they get from global sales, so with that Aruna can ask for a higher price. good for fishermen. Transactions between Aruna and fishermen can help fishermen increase their income. From the pricing that Aruna does, we also see it from the view of Islamic economics, where in Islamic economics there are four principles of pricing, namely, justice, pleasure, openness and honesty. Where in the four transactions of course have been alluded to in several verses in the Al-Quran and Hadith.

Keywords: Pricing, Fishermen, Islamic Economic Perspective