

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Kantor Kelurahan Pagar Dewa



1. Sejarah dan Perkembangan Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu

Kota Bengkulu merupakan ibu kota Provinsi Bengkulu yang terletak di pesisir barat Pulau Sumatera. Secara astronomis, Kota Bengkulu berada pada koordinat $3^{\circ}45'$ – $3^{\circ}59'$ Lintang Selatan dan $102^{\circ}14'$ – $102^{\circ}22'$ Bujur Timur. Posisi geografis ini menyebabkan Kota Bengkulu berhadapan langsung dengan Samudera Hindia sehingga memiliki karakteristik wilayah pesisir dengan iklim yang cenderung panas dan lembab.

Kota Bengkulu memiliki luas wilayah daratan sebesar $151,7 \text{ km}^2$ dan luas laut sebesar $387,6 \text{ km}^2$, sehingga total

luas wilayahnya mencapai 539,3 km². Secara topografis, sebagian besar wilayah Kota Bengkulu relatif datar dengan kemiringan 0–15% seluas sekitar 14.224 ha (98,42%), dan hanya sebagian kecil yang memiliki kemiringan curam 15–40% seluas 228 ha atau sekitar 1,58%.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 1986, luas wilayah Kota Bengkulu ditetapkan mencapai 144,52 km². Kemudian melalui perkembangan administrasi wilayah, pada tahun 2008 Kota Bengkulu mengalami pemekaran dari sebelumnya 4 kecamatan menjadi 9 kecamatan, dengan total 67 kelurahan. Kecamatan-kecamatan tersebut adalah Selebar, Kampung Melayu, Gading Cempaka, Ratu Agung, Ratu Samban, Teluk Segara, Sungai Serut, Muara Bangkahulu, dan Singaran Pati.

Kelurahan Pagar Dewa merupakan salah satu kelurahan yang terletak di wilayah Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, Provinsi Bengkulu. Kelurahan ini terbentuk sebagai bagian dari pemekaran wilayah administratif Kota Bengkulu yang bertujuan untuk mempercepat pembangunan dan meningkatkan kualitas pelayanan publik kepada masyarakat. Secara historis, kawasan Pagar Dewa telah dihuni oleh masyarakat sejak lama dan berkembang menjadi salah satu pusat

permukiman yang cukup padat di wilayah Kecamatan Selebar.

Seiring dengan perkembangan Kota Bengkulu yang semakin pesat, Kelurahan Pagar Dewa mengalami transformasi yang signifikan, baik dari sisi demografi, infrastruktur, maupun aktivitas sosial dan ekonomi masyarakatnya. Pertumbuhan penduduk yang terus meningkat mendorong tumbuhnya berbagai kegiatan ekonomi, termasuk kegiatan perdagangan informal yang menjadi salah satu mata pencaharian utama sebagian besar warga kelurahan ini.

2. Letak Geografis dan Batas Wilayah Pagar Dewa

Secara geografis, Kelurahan Pagar Dewa terletak di bagian selatan Kota Bengkulu dan merupakan bagian dari wilayah administratif Kecamatan Selebar. Kelurahan ini berada pada posisi yang strategis karena dilalui oleh jalur lintas utama yang menghubungkan Kota Bengkulu dengan daerah-daerah sekitarnya. Posisi geografis ini memberikan pengaruh besar terhadap perkembangan aktivitas ekonomi dan perdagangan di wilayah tersebut.

Adapun batas-batas wilayah Kelurahan Pagar Dewa adalah sebagai berikut:

- a) Sebelah Utara : berbatasan dengan Kelurahan Betungan

b) Sebelah Selatan : berbatasan dengan Kelurahan Pekan Sabtu

c) Sebelah Timur : berbatasan dengan Kelurahan Sumur Dewa

d) Sebelah Barat : berbatasan dengan Samudra Hindia

Luas wilayah Kelurahan Pagar Dewa adalah 8,73 km². Wilayah Kelurahan Pagar Dewa secara administratif terbagi ke dalam 44 Rukun Tetangga (RT) dan 8 Rukun Warga (RW). Jumlah RT dan RW ini merupakan yang terbanyak di antara seluruh kelurahan di Kecamatan Selebar, yang sekali lagi mencerminkan kepadatan dan keramaian wilayah ini.

3. Kondisi Demografis Kelurahan Pagar Dewa

Kelurahan Pagar Dewa merupakan kelurahan terpadat di Kecamatan Selebar dengan jumlah penduduk yang sangat signifikan. Data Puskesmas Telaga Dewa yang merupakan Puskesmas yang membawahi Kelurahan Pagar Dewa menunjukkan bahwa jumlah kepala keluarga (KK) di Kelurahan Pagar Dewa mencapai 4.970 KK dengan jumlah penduduk 480 jiwa untuk wilayah kerja puskesmas tersebut.

Penduduk Kelurahan Pagar Dewa terdiri dari berbagai latar belakang etnis dan budaya. Suku Melayu Bengkulu dan Suku Rejang merupakan kelompok etnis yang dominan, namun terdapat pula pendatang dari

berbagai daerah di Indonesia, seperti dari Jawa, Sumatera Selatan, Lampung, dan Minangkabau. Keberagaman ini menjadikan kehidupan sosial masyarakat Pagar Dewa bersifat plural, namun tetap berpadu dalam nilai-nilai kebersamaan dan tolong-menolong.⁵⁵

4. Kependudukan Pagar Dewa

Penduduk merupakan penghuni seluruh wilayah, yang bisa saja terdiri dari penduduk asli dan penduduk pendatang. Demikian juga penduduk di Kelurahan Pagar Dewa ini terdiri dari beberapa suku, baik dari suku asli Bengkulu maupun pendatang dari luar Bengkulu. Menurut data statistik kelurahan pagar dewa tahun 2024, bahwa penduduk pagar dewa berjumlah 25.982 jiwa dan 4.970 kepala keluarga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini, sebagai berikut:

Tabel
Jumlah Penduduk Kelurahan Pagar Dewa

No	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	12.317	13.665	25.982

⁵⁵Badan Pusat Statistik Kota Bengkulu, *Kecamatan Selebar Dalam Angka 2024* (Bengkulu: BPS Kota Bengkulu, 2024), h. 3.

⁵⁵ Pemerintah Kota Bengkulu, *Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 1986 tentang Perluasan Wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Bengkulu*.

Sumber Data: Monografi, 2024.

5. Kondisi Keagamaan dan Sarana Ibadah Pagar Dewa

Masyarakat Kelurahan Pagar Dewa mayoritas beragama Islam. Hal ini sejalan dengan karakteristik Kota Bengkulu secara keseluruhan di mana sekitar 96,26% penduduknya memeluk agama Islam. Kehidupan keagamaan di Kelurahan Pagar Dewa cukup aktif, yang tercermin dari keberadaan beberapa sarana ibadah seperti masjid dan mushola.

No	Sarana Agama	Jumlah
1	Masjid	28
2	Gereja	1
3	Vihara	-
4	Pura	-

Sumber: BPS Kota Bengkulu, Kecamatan Selebar Dalam Angka 2024; Data Kelurahan Pagar Dewa 2023.

Berdasarkan data BPS Kota Bengkulu dalam Kecamatan Selebar Dalam Angka 2024, terdapat sejumlah fasilitas keagamaan yang tersebar di wilayah Kecamatan Selebar, termasuk Kelurahan Pagar Dewa. Keberadaan majelis taklim dan pengajian rutin di kelurahan ini turut memperkuat pemahaman masyarakat terhadap nilai-nilai syariah dalam kehidupan

sehari-hari, termasuk dalam aktivitas muamalah dan ekonomi.⁵⁶

6. Kondisi Sosial dan Ekonomi Masyarakat Pagar Dewa

Kehidupan sosial masyarakat Kelurahan Pagar Dewa ditandai dengan masih kuatnya nilai-nilai kekeluargaan, gotong royong, dan saling percaya (amanah). Dalam konteks ekonomi, masyarakat Pagar Dewa umumnya bermata pencaharian sebagai pedagang, buruh, karyawan swasta, pegawai negeri sipil, dan pelaku usaha mikro-kecil. Sektor perdagangan informal menjadi salah satu tulang punggung perekonomian kelurahan ini.

Kondisi perekonomian Kelurahan Pagar Dewa didominasi oleh kegiatan perdagangan skala kecil dan menengah yang berlangsung di pasar-pasar tradisional, warung kelontong, serta kios-kios di pinggir jalan. Keberadaan jalan provinsi yang melintasi kelurahan ini menjadi katalis bagi munculnya berbagai usaha dagang yang melayani kebutuhan masyarakat sekitar maupun para pengguna jalan.

Tabel

Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Pagar Dewa

No	Jenis Pekerjaan	Presentase
----	-----------------	------------

⁵⁶Badan Pusat Statistik Kota Bengkulu, *Kecamatan Selebar Dalam Angka 2024* (Bengkulu: BPS Kota Bengkulu, 2024), h. 15.

1	Wiraswasta	20,17 %
2	PNS	12,50 %
3	Petani/berkebun	7,18 %
4	Buruh Harian	15,86 %
5	TNI/POLRI	1,54 %
6	Pegawai Swasta	16,90 %
7	Ibu Rumah Tangga	20,29 %
8	Lainnya	9,21 %

Sumber: BPS Kota Bengkulu, Kota Bengkulu Dalam Angka 2024;

Monografi Kelurahan Pagar Dewa 2023.

Dominasi sektor perdagangan sebagai mata pencaharian utama menjadi latar belakang yang kuat bagi tumbuh suburnya berbagai jenis praktik dagang di kelurahan ini, termasuk sistem titip jual barang. Masyarakat yang sudah terbiasa dengan budaya berdagang sejak lama menjadikan sistem titip jual sebagai salah satu mekanisme distribusi barang yang dipandang praktis dan menguntungkan bagi kedua belah pihak, meskipun dalam pelaksanaannya masih banyak yang belum memahami aspek-aspek hukum yang mengaturnya.

Produk-produk yang diperdagangkan umumnya mencakup kebutuhan pokok sehari-hari seperti bahan makanan, sembako, peralatan rumah tangga, pakaian, dan produk-produk olahan rumahan.

7. Sarana dan Prasarana Pagar Dewa

Kelurahan Pagar Dewa dilengkapi dengan berbagai sarana dan prasarana pendukung kehidupan masyarakat. Di bidang pendidikan, terdapat beberapa sekolah dasar (SD), sekolah menengah pertama (SMP), serta lembaga pendidikan nonformal. Di bidang kesehatan, masyarakat dilayani oleh Puskesmas Telaga Dewa yang merupakan puskesmas induk di wilayah Kecamatan Selebar, serta beberapa posyandu yang tersebar di tiap RT/RW.⁵⁷

Tabel

Data Sarana dan Prasarana Kelurahan Pagar Dewa

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah
1	Kantor Kelurahan	2
2	PAUD / TK	12
3	Sekolah Dasar (SD)	4
4	Sekolah Menengah Pertama (SMP)	2

⁵⁷ Badan Pusat Statistik Kota Bengkulu, *Kecamatan Selebar Dalam Angka 2024* (Bengkulu: BPS Kota Bengkulu, 2024), h. 22.

5	Sekolah Menengah Atas (SMA)	1
6	Perguruan Tinggi	1
7	Puskesmas Induk dan Pembantu	1 dan 3

Sumber Data: Monografi, 2024.

Tingkat pendidikan masyarakat bervariasi dari tidak tamat SD hingga perguruan tinggi. Sebagian besar penduduk usia produktif berpendidikan setingkat SMA/SMK. Variasi tingkat pendidikan ini berpengaruh pada pemahaman masyarakat terhadap aspek-aspek hukum, termasuk hukum ekonomi syariah dalam praktik muamalah sehari-hari.

Di bidang ekonomi, tersedia pasar tradisional kecil, toko-toko kelontong, serta warung-warung yang menjadi pusat aktivitas perdagangan informal masyarakat. Infrastruktur jalan di Kelurahan Pagar Dewa sebagian besar sudah diaspal, meskipun beberapa jalan lingkungan masih berupa jalan tanah atau kerikil. Jaringan listrik telah menjangkau seluruh wilayah kelurahan, demikian pula dengan jaringan air bersih dari PDAM.

B. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil UMKM/ Tempat Praktik Penelitian

a. Kopi koe

Kopi Koe merupakan usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan minuman berbasis kopi dengan konsep penjualan secara keliling menggunakan sepeda motor listrik, sehingga tidak memiliki tempat usaha yang bersifat tetap. Usaha ini didirikan pada tahun 2024 dan dikelola oleh Bapak Fero (26 tahun). Kegiatan usaha tersebut beroperasi di sekitar wilayah Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Produk yang dipasarkan meliputi berbagai varian minuman, seperti americano, creamy latte, brown sugar coffee, matcha coffee, dan chocolate coffee. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pelaku usaha memanfaatkan berbagai jenis produk plastik sebagai sarana pengemasan, antara lain cup plastik beserta tutupnya, sedotan plastik, serta kantong plastik yang digunakan sebagai kemasan tambahan bagi konsumen yang membeli.

b. Outlet es teh

Outlet Es Teh merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan minuman siap saji. Usaha ini berdiri sejak tahun 2020 dan berlokasi di Jalan Adam Malik, tepatnya di persimpangan

empat Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, di sebelah dealer sepeda motor Yamaha. Pemilik usaha ini adalah Bapak ramdani (35 tahun), yang menjalankan usahanya dengan menawarkan berbagai varian minuman, seperti es teh manis Original, lemon teh, lecy teh, yogurt teh, apple teh dan masih banyak menu lainnya. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pelaku usaha menggunakan cup plastik beserta tutupnya dan kantong plastik sebagai kemasan produk yang dijual kepada konsumen.

c. Bakso Rizal

Bakso Rizal merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan bakso dengan sistem penjualan secara berkeliling. Usaha ini berdiri sejak tahun 2015 dan dikelola oleh Bapak frengki (39 tahun). Kegiatan usahanya beroperasi di sekitar Jalan Adam Malik, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, sehingga tidak memiliki tempat usaha yang bersifat tetap. Produk yang dipasarkan meliputi bakso urat, bakso telur, dan bakso daging. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pelaku usaha menggunakan kantong plastik serta plastik kemasan berukuran 1 kilogram sebagai sarana pengemasan produk.

d. Berkah Kue

Berkah Kue merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang penjualan aneka makanan ringan dan kue tradisional. Usaha ini berdiri sejak tahun 2018 dan dimiliki oleh Ibu Irma (42 tahun). Berkah Kue berlokasi di Jalan Adam Malik, tepatnya di persimpangan empat Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, di sebelah minimarket Indomaret. Produk yang dipasarkan meliputi berbagai jenis gorengan, seperti risoles, tahu isi, tempe goreng, pempek, dan bakwan, serta aneka kue tradisional, antara lain donat mini, bolu kukus, kue lapis, klepon, lemper, dan berbagai jajanan pasar lainnya. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pelaku usaha menggunakan berbagai jenis kemasan plastik, meliputi kantong plastik, mika kotak berukuran kecil, mika bulat berengsel, serta plastik es stik sebagai sarana pengemasan produk.

2. Profil Informan Penelitian

a. Informan Pemilik UMKM

1) Kopi Koe

Nama	: Bapak fero
Umur	: 26 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki

2) Outlet es teh

Nama : Bapak ramdani
Umur : 35 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan

3) Bakso Rizal

Nama : Bapak frengki
Umur : 39 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki

4) Berkah Kue

Nama : Ibu Irma
Umur : 42 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan

b. Informan Konsumen

1) Nama : Bapak Ervo
Umur : 26 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki

2) Nama : Bapak Husen
Umur : 34 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki

3) Nama : Bapak Fadli
Umur : 23 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki

4) Nama : Bapak Abel
Umur : 24 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki

- 5) Nama : Bapak Usman
Umur : 25 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
- 6) Nama : bapak Dierzi
Umur : 21 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
- 7) Nama : Bapak Aziz
Umur : 26 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
- 8) Nama : Bapak Piter
Umur : 27 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Dampak Kenaikan Harga Plastik terhadap Pelaku Usaha Mikro di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang dilakukan terhadap empat pelaku usaha mikro di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, yakni Kopi Koe, Outlet Es Teh, Bakso Rizal, dan Berkah Kue, sebagaimana telah dipaparkan pada Bab III, diketahui bahwa kenaikan harga bahan baku plastik sejak awal tahun 2026 memberikan dampak nyata terhadap aktivitas operasional usaha mereka. Peningkatan harga tersebut selaras dengan data yang dipublikasikan oleh Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), yang menunjukkan bahwa harga resin plastik di pasar global mengalami kenaikan, meliputi Polypropylene (PP) sebesar 41,1%, Polyethylene (PE) sebesar 33,9%, dan Polyvinyl Chloride (PVC) sebesar 16,5% dibandingkan dengan kondisi pada awal tahun.⁵⁸ Kenaikan harga bahan baku tersebut kemudian berdampak pada meningkatnya harga berbagai jenis kemasan plastik di tingkat distributor maupun pengecer, sehingga turut memengaruhi biaya operasional

⁵⁸ Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, op. cit.

yang harus ditanggung oleh para pelaku usaha mikro di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu.

1. Dampak terhadap Biaya Produksi dan Operasional Usaha

a. Kopi koe

Usaha Kopi Koe dikelola oleh Bapak Fero (26 tahun) selaku pemilik usaha yang bergerak di bidang penjualan kopi dan berbagai minuman kekinian dengan sistem penjualan secara berkeliling di wilayah Kelurahan Pagar Dewa. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, Bapak Fero menjelaskan bahwa usaha tersebut telah dijalankan selama kurang lebih dua tahun. Dalam kegiatan operasionalnya, usaha ini menggunakan beberapa jenis kemasan plastik sebagai sarana pengemasan produk, antara lain cup plastik Inject, sedotan plastik, serta kantong plastik yang diberikan kepada konsumen yang membeli. Penggunaan berbagai jenis kemasan tersebut disesuaikan dengan karakteristik produk yang dipasarkan agar kualitas dan kemudahan penyajian tetap terjaga.⁵⁹

Berdasarkan hasil wawancara, Bapak Fero menjelaskan bahwa kenaikan harga kemasan plastik mulai dirasakan sejak bulan April 2026. Menurut keterangan beliau, kenaikan harga tersebut

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

diperkirakan mencapai hampir 50% dibandingkan dengan harga sebelumnya. Hal tersebut diungkapkan sebagai berikut:

"Biasanya saya membeli cup plastik inject ukuran 400 ml sebanyak 1 pack (25 pcs) dengan harga Rp14.000,00, sedangkan sekarang harganya menjadi Rp20.000,00 per pack."⁶⁰

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan harga kemasan plastik yang cukup signifikan sehingga berdampak pada biaya operasional usaha. Temuan tersebut juga selaras dengan data yang dipublikasikan oleh Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), yang mencatat adanya kenaikan harga resin plastik global pada periode yang sama.⁶¹

Mengenai pengaruh kenaikan harga plastik terhadap biaya produksi atau operasional usaha, informan menjelaskan bahwa kenaikan harga kemasan plastik memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap pengeluaran usaha. Menurut Bapak Fero, biaya yang sebelumnya digunakan untuk

⁶⁰ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

⁶¹ Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, *Trade and Industry Brief: Krisis Plastik Nasional di Tengah Shock Global* (Jakarta: LPEM FEB UI, April 2026), h. 4.

membeli persediaan cup plastik, tutup cup, sedotan, dan kantong plastik harus ditambah karena harga seluruh jenis kemasan tersebut mengalami kenaikan. Meskipun biaya bahan baku kopi dan bahan pendukung lainnya relatif tidak mengalami perubahan yang berarti, meningkatnya harga kemasan plastik menyebabkan total biaya operasional usaha ikut bertambah. Beliau menyatakan:

"Kenaikan harga plastik cukup berpengaruh terhadap biaya usaha saya. Soalnya setiap hari saya pasti membutuhkan cup plastik, tutup cup, sedotan, dan kantong plastik untuk melayani pembeli. Dulu dengan uang yang sama saya bisa membeli persediaan lebih banyak, tetapi sekarang jumlah yang didapat lebih sedikit karena harganya naik. Akibatnya, pengeluaran untuk membeli kemasan jadi lebih besar dibandingkan sebelumnya."⁶²

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kemasan plastik telah meningkatkan biaya operasional Usaha Kopi Koe. Dengan demikian, komponen kemasan plastik menjadi salah satu faktor yang memengaruhi besarnya biaya produksi dalam menjalankan usaha mikro. Temuan ini sejalan dengan

⁶² Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

pendapat Sadono Sukirno yang menyatakan bahwa biaya produksi merupakan salah satu faktor utama yang menentukan pembentukan harga jual dalam kegiatan ekonomi pada tingkat mikro.⁶³

Dari sisi harga jual produk, informan menyatakan bahwa kenaikan harga plastik turut memengaruhi kebijakan penetapan harga pada Usaha Kopi Koe. Menurut Bapak Fero, meningkatnya biaya pembelian kemasan plastik menyebabkan biaya operasional usaha ikut bertambah sehingga beberapa menu minuman harus mengalami penyesuaian harga. Namun demikian, penyesuaian harga tidak diberlakukan pada seluruh produk. Bapak Fero menjelaskan bahwa harga menu *Creamy Latte*, *Brown Sugar Coffee*, *Matcha Coffee*, dan *Chocolate Coffee* masing-masing mengalami kenaikan sebesar Rp2.000,00 dari harga sebelumnya. Sementara itu, harga menu *Americano* tetap dipertahankan sebesar Rp5.000,00 karena dinilai masih dapat dijangkau oleh konsumen. Bapak Fero menyatakan:

"Karena biaya kemasan plastik naik, saya menaikkan harga beberapa menu sebesar Rp2.000,00, yaitu *Creamy Latte*, *Brown Sugar Coffee*, *Matcha Coffee*, dan *Chocolate Coffee*. Untuk menu

⁶³ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi: Teori Pengantar*, Edisi Ketiga, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013), h. 96.

Americano, harganya tetap Rp5.000,00 karena saya ingin tetap menyediakan pilihan minuman dengan harga yang lebih terjangkau bagi pelanggan."⁶⁴

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kenaikan biaya kemasan memberikan pengaruh terhadap kebijakan penetapan harga maupun strategi penjualan yang diterapkan oleh pelaku usaha mikro. Menurut N. Gregory Mankiw, peningkatan biaya produksi akan mendorong produsen melakukan penyesuaian harga jual untuk menutup kenaikan biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, pelaku usaha melakukan penyesuaian harga pada beberapa produk sebagai upaya menjaga stabilitas Operasional usaha.⁶⁵

Terkait dampak terhadap keuntungan (laba) usaha, informan menuturkan bahwa kenaikan harga plastik tidak menyebabkan usaha mengalami kerugian karena telah dilakukan penyesuaian harga pada beberapa menu minuman. Menurut Bapak Fero, penyesuaian harga tersebut dilakukan untuk menyesuaikan meningkatnya biaya pembelian kemasan plastik sehingga kegiatan usaha tetap dapat berjalan sebagaimana mestinya. Namun demikian,

⁶⁴ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

⁶⁵ N. Gregory Mankiw, Pengantar Ekonomi Mikro, terj. Chriswan Sungkono, Edisi Ketiga, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 89

beliau menyadari bahwa kenaikan harga jual tersebut juga berdampak pada konsumen karena mereka harus membayar harga yang lebih tinggi dibandingkan sebelumnya. Bapak Fero menyatakan:

"Usaha tetap mendapatkan keuntungan karena beberapa harga menu sudah saya naikkan. Namun, yang saya pikirkan justru konsumen, karena mereka ikut merasakan kenaikan harga minuman yang dibeli akibat harga kemasan plastik yang naik."⁶⁶

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga plastik mendorong pelaku usaha melakukan penyesuaian harga jual sebagai upaya menyesuaikan peningkatan biaya operasional. Di sisi lain, konsekuensi dari kebijakan tersebut adalah konsumen turut menanggung sebagian dampak kenaikan biaya melalui harga produk yang lebih tinggi. Kondisi ini menunjukkan adanya peralihan beban kenaikan biaya produksi dari produsen kepada konsumen melalui mekanisme penyesuaian harga jual.⁶⁷

Sebagai langkah adaptasi dalam menghadapi kenaikan harga plastik, informan menerapkan strategi dengan membeli dan menyimpan persediaan

⁶⁶ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

⁶⁷ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, terj. Chriswan Sungkono, Edisi Ketiga (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 112

kemasan plastik sebelum terjadi kenaikan harga. Menurut Bapak Fero, penyediaan stok kemasan merupakan kebiasaan yang telah dilakukan sejak awal menjalankan usaha, sehingga ketika harga plastik mengalami kenaikan, persediaan yang telah dimiliki masih dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional dalam jangka waktu tertentu. Beliau menyatakan:

"Saya memang selalu menyetok plastik untuk persediaan usaha. Jadi sebelum harga plastik naik, saya sudah membeli stok terlebih dahulu. Dengan begitu, waktu harga naik saya masih menggunakan stok yang lama, sehingga tidak langsung membeli dengan harga yang lebih mahal."⁶⁸

Strategi penyediaan stok tersebut merupakan bentuk antisipasi yang dilakukan pelaku usaha untuk mengurangi dampak langsung dari kenaikan harga kemasan plastik terhadap biaya operasional. Dengan adanya persediaan kemasan yang telah dibeli sebelumnya, pelaku usaha memiliki waktu untuk menyesuaikan kebijakan usahanya, termasuk dalam menentukan harga jual produk, sehingga kegiatan usaha tetap dapat berjalan secara optimal di tengah kenaikan harga plastik.

⁶⁸ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

Dalam menetapkan harga jual yang tetap dianggap wajar dan adil bagi pembeli, informan menyatakan bahwa penyesuaian harga hanya dilakukan pada beberapa menu, sedangkan harga menu *Americano* tetap dipertahankan sebesar Rp5.000,00 agar tetap terjangkau oleh konsumen. Bapak Fero menyatakan, "Saya hanya menaikkan harga beberapa menu, sedangkan *Americano* tetap saya jual Rp5.000,00 supaya pelanggan masih memiliki pilihan minuman dengan harga yang terjangkau."⁶⁹ Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tetap mempertimbangkan daya beli konsumen dalam menetapkan harga jual meskipun terjadi kenaikan biaya operasional.

Mengenai pertimbangan prinsip kejujuran dan keridaan (kerelaan) antara penjual dan pembeli, informan mengemukakan bahwa setiap penyesuaian harga disampaikan secara terbuka kepada konsumen dan tidak ada unsur paksaan dalam transaksi. Menurut Bapak Fero, konsumen bebas menentukan apakah akan membeli atau tidak setelah mengetahui harga yang berlaku. Beliau menyatakan, "Kalau harga naik, saya sampaikan sesuai harga yang berlaku. Pembeli bebas memilih, kalau setuju silakan

⁶⁹ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

membeli, kalau tidak juga tidak masalah."⁷⁰ Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa transaksi jual beli yang dilakukan tetap mengedepankan prinsip keterbukaan dan kerelaan antara kedua belah pihak sebagaimana nilai an tarāḍin minkum dalam muamalah.

Adapun mengenai pandangan informan terhadap kenaikan harga plastik, informan berpendapat bahwa kenaikan harga tersebut masih tergolong wajar karena dipengaruhi oleh meningkatnya harga bahan baku di pasaran. Namun demikian, menurut Bapak Fero, kenaikan tersebut berdampak pada menurunnya daya beli konsumen setelah dilakukan penyesuaian harga jual. Beliau menyatakan, "Kalau menurut saya, kenaikan harga plastik masih wajar karena memang harga barang di pasaran juga naik. Tapi setelah harga minuman naik, daya beli konsumen ikut berkurang. Dulu sehari bisa terjual sekitar 50 pcs, sekarang paling sekitar 30 pcs."⁷¹ Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa meskipun kenaikan harga dipandang sebagai konsekuensi yang dapat dipahami, dampaknya tetap

⁷⁰ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

⁷¹ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fero, pemilik Usaha Kopi Koe, di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

dirasakan oleh pelaku usaha melalui penurunan volume penjualan akibat berkurangnya daya beli konsumen.

b. Outlet es teh

Informan pada usaha ini adalah Bapak Ramdani selaku pemilik Outlet Es Teh yang bergerak di bidang penjualan minuman teh dalam kemasan gelas plastik kepada masyarakat di Kelurahan Pagar Dewa. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, Bapak Ramdani menjelaskan bahwa usaha tersebut telah berdiri sejak tahun 2020 dan telah beroperasi selama kurang lebih enam tahun. Dalam kegiatan operasionalnya, usaha ini menggunakan berbagai jenis kemasan plastik, antara lain cup plastik, tutup cup, sedotan plastik, dan kantong plastik sebagai kemasan tambahan bagi konsumen yang membeli. Menurut Bapak Ramdani, penggunaan kemasan tersebut dipilih karena praktis, mampu menjaga kualitas minuman, serta sesuai dengan kebutuhan dan kebiasaan konsumen dalam menikmati produk minuman siap saji.

Terkait waktu dan besaran kenaikan harga plastik, Bapak Ramdani menjelaskan bahwa kenaikan harga kemasan plastik mulai dirasakan sejak bulan Februari 2026. Menurut keterangan beliau, kenaikan tersebut

diperkirakan mencapai sekitar 30% dibandingkan dengan harga sebelumnya. Hal tersebut diungkapkan sebagai berikut:

"Biasanya saya membeli cup satu pack yang berisi 10 pcs dengan harga Rp13.000,00, sekarang harganya menjadi Rp18.000,00 per pack. Begitu juga dengan sedotan, yang sebelumnya seharga Rp20.000,00 per pack isi 250 pcs, sekarang naik menjadi Rp28.000,00 per pack."⁷²

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan harga kemasan plastik yang berdampak pada bertambahnya biaya operasional Outlet Es Teh. Kenaikan tidak hanya terjadi pada cup plastik sebagai kemasan utama, tetapi juga pada sedotan plastik yang menjadi pelengkap penyajian produk. Temuan tersebut juga sejalan dengan data yang dipublikasikan oleh Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), yang mencatat adanya kenaikan harga resin plastik global pada periode yang sama.⁷³

⁷² Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

⁷³ Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), *Trade and Industry Brief*, April 2026.

Mengenai pengaruh kenaikan harga plastik terhadap biaya produksi atau operasional usaha, informan menjelaskan bahwa meningkatnya harga cup plastik dan sedotan menyebabkan kebutuhan biaya untuk operasional usaha menjadi lebih besar dibandingkan sebelumnya. Menurut Bapak Ramdani, kemasan plastik merupakan kebutuhan utama dalam penjualan minuman sehingga setiap kenaikan harga secara langsung berpengaruh terhadap besarnya modal yang harus disediakan untuk membeli perlengkapan usaha. Beliau menyatakan:

"Kalau harga cup dan sedotan naik, otomatis modal yang saya keluarkan juga bertambah. Soalnya setiap hari pasti menggunakan kemasan itu untuk jualan, jadi pengeluaran untuk operasional ikut meningkat."⁷⁴

Temuan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kemasan plastik memberikan konsekuensi terhadap peningkatan biaya operasional Outlet Es Teh. Sebagai komponen pendukung yang digunakan secara rutin dalam proses penjualan, kenaikan harga kemasan plastik turut memengaruhi besarnya biaya produksi yang harus ditanggung oleh pelaku usaha. Hal ini sejalan dengan pendapat Sadono Sukirno yang menyatakan bahwa biaya produksi merupakan salah

⁷⁴ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

satu faktor utama yang memengaruhi pembentukan harga jual dalam kegiatan ekonomi.

Dari sisi harga jual produk, informan menyatakan bahwa kenaikan harga kemasan plastik tidak diikuti dengan penyesuaian harga jual maupun perubahan kualitas produk yang dipasarkan. Menurut Bapak Ramdani, meskipun harga cup plastik dan sedotan mengalami kenaikan, harga jual minuman tetap dipertahankan dan kualitas produk tidak dikurangi agar konsumen tetap memperoleh produk dengan kualitas yang sama seperti sebelumnya. Beliau menyatakan:

"Ya mau bagaimana lagi, meskipun harga plastik naik saya tetap harus jualan. Harga minuman tidak saya naikkan dan kualitasnya juga tetap sama seperti biasanya."⁷⁵

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha memilih mempertahankan harga jual dan kualitas produk meskipun harus menanggung peningkatan biaya operasional akibat kenaikan harga kemasan plastik. Kebijakan tersebut mencerminkan upaya pelaku usaha untuk menjaga kepercayaan konsumen serta mempertahankan kualitas produk di tengah meningkatnya biaya produksi. Kondisi ini

⁷⁵ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

sejalan dengan teori *cost-push*, yang menjelaskan bahwa kenaikan biaya produksi tidak selalu diikuti dengan kenaikan harga jual karena pelaku usaha dapat memilih menanggung sebagian kenaikan biaya demi mempertahankan daya saing usahanya.⁷⁶

Terkait dampak terhadap keuntungan (laba) usaha, informan menuturkan bahwa kenaikan harga kemasan plastik menyebabkan keuntungan usaha menjadi berkurang. Menurut Bapak Ramdani, kondisi tersebut terjadi karena biaya pembelian cup plastik dan sedotan meningkat, sementara harga jual minuman tetap dipertahankan dan kualitas produk tidak mengalami perubahan. Beliau menyatakan:

"Keuntungannya memang berkurang karena harga plastik naik, tetapi saya tetap mempertahankan harga jual dan kualitas minuman seperti biasanya."⁷⁷

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kemasan plastik memberikan tekanan terhadap margin keuntungan usaha. Pelaku usaha memilih menanggung peningkatan biaya operasional agar harga jual dan kualitas produk tetap terjaga, sehingga sebagian keuntungan usaha menjadi berkurang.

⁷⁶ N. Gregory Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, terj. Chriswan Sungkono, Edisi Ketiga (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 112.

⁷⁷ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

Sebagai langkah adaptasi dalam menghadapi kenaikan harga plastik, informan memilih untuk tetap mempertahankan harga jual dan kualitas produk meskipun harus mengurangi margin keuntungan usaha. Menurut Bapak Ramdani, kebijakan tersebut diambil agar konsumen tetap dapat membeli produk dengan harga yang sama tanpa mengalami penurunan kualitas. Beliau menyatakan:

"Mau bagaimana lagi, meskipun harga plastik naik saya tetap harus jualan. Harga minuman tidak saya naikkan dan kualitasnya juga tetap seperti biasanya, jadi saya yang menanggung berkurangnya keuntungan."⁷⁸

Strategi tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha lebih memilih mengurangi margin keuntungan sebagai bentuk adaptasi terhadap kenaikan biaya kemasan plastik. Kebijakan ini dilakukan untuk menjaga kepercayaan konsumen, mempertahankan kualitas produk, serta memastikan usaha tetap berjalan di tengah meningkatnya biaya operasional.

Dalam menetapkan harga jual yang tetap dianggap wajar dan adil bagi pembeli, informan menyatakan bahwa harga produk tetap dipertahankan meskipun biaya pembelian kemasan plastik mengalami kenaikan.

⁷⁸ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

Menurut Bapak Ramdani, kebijakan tersebut diambil agar konsumen tetap dapat membeli produk dengan harga yang terjangkau tanpa mengalami penurunan kualitas. Beliau menyatakan, "Saya tetap mempertahankan harga jual karena ingin konsumen tetap bisa membeli seperti biasanya. Meskipun biaya plastik naik, kualitas minuman juga tetap saya pertahankan."⁷⁹ Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tetap memperhatikan kepentingan konsumen dalam menetapkan harga jual meskipun berada di tengah tekanan kenaikan biaya operasional.

Mengenai pertimbangan prinsip kejujuran dan keridaan (kerelaan) antara penjual dan pembeli, informan mengemukakan bahwa transaksi jual beli dilakukan secara terbuka tanpa ada unsur penipuan maupun paksaan. Menurut Bapak Ramdani, harga yang ditawarkan kepada konsumen disampaikan sesuai dengan harga yang berlaku dan konsumen diberikan kebebasan untuk memutuskan pembelian. Beliau menyatakan, "Saya selalu menjual dengan harga yang sebenarnya. Kalau konsumen ingin membeli silakan, kalau tidak juga tidak masalah, yang penting

⁷⁹ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

sama-sama ikhlas."⁸⁰ Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa praktik jual beli yang dilakukan telah mencerminkan prinsip kejujuran dan keridaan (*an tarāḍin minkum*), karena transaksi berlangsung atas dasar kesepakatan dan kerelaan kedua belah pihak.⁸¹

Adapun mengenai pandangan informan terhadap kewajiban kenaikan harga plastik, informan berpendapat bahwa kenaikan harga tersebut masih tergolong wajar karena dipengaruhi oleh kondisi pasar dan meningkatnya harga bahan baku. Namun demikian, menurut Bapak Ramdani, kenaikan tersebut tetap memberikan beban tambahan bagi pelaku usaha mikro karena biaya operasional menjadi lebih besar, sementara harga jual dan kualitas produk tetap dipertahankan. Beliau menyatakan, "Ya mau bagaimana lagi, meskipun harga plastik naik saya masih harus jualan."⁸² Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa informan memahami kenaikan harga plastik sebagai kondisi yang tidak dapat dihindari, tetapi tetap merasakan dampaknya terhadap pengelolaan usaha sehari-hari.

⁸⁰ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ramdani, pemilik Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

⁸¹ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 73.

⁸² Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli.

c. Bakso Rizal

Informan pada usaha ini adalah Bapak Frengki selaku pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling yang bergerak di bidang penjualan bakso dengan sistem berjualan secara berkeliling menggunakan gerobak di wilayah Kelurahan Pagar Dewa. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, Bapak Frengki menjelaskan bahwa usaha tersebut telah berdiri sejak tahun 2015 dan telah beroperasi selama kurang lebih sebelas tahun. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Bakso Rizal menggunakan beberapa jenis kemasan plastik, antara lain kantong plastik berbagai ukuran sebagai wadah bakso yang dibawa pulang oleh konsumen serta plastik ukuran 1 kilogram yang digunakan untuk membungkus pesanan dalam jumlah lebih banyak. Penggunaan kemasan tersebut dipilih karena dinilai praktis, mudah digunakan, serta sesuai dengan kebutuhan konsumen dalam membawa produk yang dibeli.

Terkait waktu dan besaran kenaikan harga plastik, Bapak Frengki menjelaskan bahwa kenaikan harga kantong plastik mulai dirasakan sejak bulan Februari 2026. Menurut keterangan beliau, kenaikan tersebut diperkirakan mencapai sekitar 50% dibandingkan

dengan harga sebelumnya. Hal tersebut diungkapkan sebagai berikut:

"Biasanya saya membeli kantong plastik satu pack dengan harga Rp8.000,00, sekarang harganya menjadi Rp12.000,00 per pack."⁸³

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kantong plastik telah meningkatkan biaya yang harus dikeluarkan dalam kegiatan operasional Usaha Bakso Rizal. Mengingat kantong plastik merupakan salah satu kemasan utama yang digunakan untuk melayani konsumen, kenaikan harga tersebut secara langsung menambah beban pengeluaran usaha. Temuan ini juga sejalan dengan data yang dipublikasikan oleh Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), yang mencatat adanya kenaikan harga resin plastik global pada periode yang sama.

Mengenai pengaruh kenaikan harga plastik terhadap biaya produksi atau operasional usaha, informan menjelaskan bahwa meningkatnya harga kantong plastik menyebabkan biaya operasional usaha menjadi lebih besar dibandingkan sebelumnya. Menurut Bapak

⁸³ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli

Frengki, kantong plastik merupakan salah satu kebutuhan yang selalu digunakan dalam melayani konsumen, sehingga setiap kenaikan harga secara langsung menambah pengeluaran usaha. Beliau menyatakan:

"Kalau harga kantong plastik naik, tentu biaya yang saya keluarkan juga bertambah. Plastik itu selalu dipakai untuk membungkus pesanan pelanggan, jadi mau tidak mau saya harus tetap membelinya meskipun harganya lebih mahal."⁸⁴

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kantong plastik memberikan dampak langsung terhadap peningkatan biaya operasional Usaha Bakso Rizal. Sebagai salah satu komponen pendukung dalam proses penjualan, kenaikan harga kemasan plastik turut menambah beban pengeluaran yang harus ditanggung oleh pelaku usaha. Temuan ini sejalan dengan pendapat Sadono Sukirno yang menyatakan bahwa biaya produksi merupakan salah satu faktor utama yang memengaruhi pembentukan harga jual dalam kegiatan ekonomi pada tingkat mikro.⁸⁵

⁸⁴ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli.

⁸⁵ Sadono Sukirno, *Mikroekonomi: Teori Pengantar*, Edisi Ketiga, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013), h. 96.

Dari sisi harga jual produk, informan menyatakan bahwa kenaikan harga kemasan plastik tidak memengaruhi kebijakan harga jual bakso yang dipasarkan. Menurut Bapak Frengki, meskipun biaya pembelian kantong plastik meningkat, beliau tetap mempertahankan harga jual, porsi, dan kualitas bakso sebagaimana sebelumnya. Hal tersebut dilakukan karena beliau ingin menjaga kepercayaan pelanggan yang selama ini telah menjadi konsumen tetap. Bapak Frengki menyatakan:

"Walaupun harga plastik naik, saya tetap menjual dengan harga yang sama. Porsi dan kualitas bakso juga tidak saya kurangi karena saya ingin pelanggan tetap puas dengan apa yang mereka beli."⁸⁶

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa Bapak Frengki memilih untuk tidak membebankan kenaikan biaya kemasan plastik kepada konsumen melalui penyesuaian harga jual maupun pengurangan kualitas produk. Sebaliknya, beliau mempertahankan standar produk yang telah dibangun sebagai bentuk komitmen dalam memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Kondisi ini menunjukkan bahwa tekanan kenaikan biaya produksi tidak selalu direspons dengan

⁸⁶ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli.

menaikkan harga jual, melainkan dapat dihadapi melalui kebijakan usaha yang mengutamakan kepuasan dan kepercayaan konsumen.⁸⁷

Terkait dampak terhadap keuntungan (laba) usaha, informan menuturkan bahwa kenaikan harga kantong plastik menyebabkan keuntungan usaha menjadi lebih kecil dibandingkan sebelumnya. Menurut Bapak Frengki, kondisi tersebut terjadi karena biaya operasional mengalami peningkatan, sementara harga jual, porsi, dan kualitas bakso tetap dipertahankan. Beliau menyatakan:

"Keuntungan memang berkurang karena biaya membeli plastik bertambah, tetapi saya tetap mempertahankan harga, porsi, dan kualitas bakso supaya pelanggan tidak merasa dirugikan."⁸⁸

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kemasan plastik memberikan tekanan terhadap margin keuntungan Usaha Bakso Rizal. Pelaku usaha memilih menanggung tambahan biaya operasional tanpa membebankannya kepada konsumen melalui kenaikan harga maupun pengurangan kualitas dan

⁸⁷ N. Gregory Mankiw, Pengantar Ekonomi Mikro, terj. Chriswan Sungkono, Edisi Ketiga, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 112.

⁸⁸ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli

porsi produk. Kondisi ini mencerminkan bahwa kenaikan salah satu komponen biaya variabel dapat memengaruhi besarnya keuntungan yang diperoleh pelaku usaha mikro.

Sebagai langkah adaptasi dalam menghadapi kenaikan harga plastik, informan memilih untuk tetap mempertahankan harga jual, kualitas, dan porsi bakso meskipun harus menerima margin keuntungan yang lebih kecil. Menurut Bapak Frengki, kebijakan tersebut dilakukan agar pelanggan tetap memperoleh produk dengan kualitas yang sama serta tidak terbebani oleh kenaikan harga. Beliau menyatakan:

"Saya tetap mempertahankan harga, porsi, dan kualitas bakso seperti biasa. Walaupun keuntungan berkurang karena harga plastik naik, saya lebih memilih pelanggan tetap merasa puas."⁸⁹

Strategi tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha lebih mengutamakan kepuasan pelanggan dan menjaga kualitas produk daripada mengalihkan kenaikan biaya operasional kepada konsumen. Dengan mempertahankan standar produk yang telah dibangun, pelaku usaha berharap kepercayaan pelanggan tetap terjaga sehingga usaha dapat terus

⁸⁹Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli.

berjalan meskipun menghadapi peningkatan biaya kemasan plastik.

Dalam menetapkan harga jual yang tetap dianggap wajar dan adil bagi pembeli, informan menyatakan bahwa harga bakso tetap dipertahankan meskipun biaya pembelian kantong plastik mengalami kenaikan. Menurut Bapak Frengki, keputusan tersebut diambil agar konsumen tetap dapat menikmati produk dengan harga, porsi, dan kualitas yang sama seperti sebelumnya. Beliau menyatakan, "Saya tetap mempertahankan harga karena tidak ingin pelanggan merasa keberatan. Yang penting mereka tetap mendapatkan bakso dengan porsi dan kualitas yang sama."⁹⁰ Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha berupaya menjaga keseimbangan antara kepentingan usaha dan kepentingan konsumen dengan tidak membebankan seluruh kenaikan biaya operasional kepada pembeli.

Mengenai pertimbangan prinsip kejujuran dan keridaan (kerelaan) antara penjual dan pembeli, informan mengemukakan bahwa dalam setiap transaksi ia selalu memberikan produk sesuai dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen tanpa

⁹⁰ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli.

mengurangi porsi maupun kualitas bakso. Menurut Bapak Frengki, hubungan yang baik dengan pelanggan dibangun melalui kejujuran dan keterbukaan sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Beliau menyatakan, "Yang penting saya jual sesuai dengan yang saya berikan. Porsi dan kualitas tetap sama, jadi pelanggan tahu apa yang mereka beli dan sama-sama merasa ikhlas."⁹¹ Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa praktik jual beli yang dilakukan telah mencerminkan prinsip kejujuran dan keridaan (*an tarāḍin minkum*), karena transaksi berlangsung secara terbuka, sesuai kesepakatan, dan tidak merugikan salah satu pihak.⁹²

Adapun mengenai pandangan informan terhadap kewajaran kenaikan harga plastik, informan berpendapat bahwa kenaikan harga tersebut masih tergolong wajar karena dipengaruhi oleh kondisi pasar dan meningkatnya harga bahan baku. Namun demikian, menurut Bapak Frengki, kondisi tersebut tetap memberikan beban tambahan bagi pelaku usaha mikro karena biaya operasional menjadi lebih besar. Beliau menyatakan, "Kalau menurut saya, kenaikan

⁹¹ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Frengki, pemilik Usaha Bakso Rizal Keliling, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli

⁹² Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 73.

harga plastik memang wajar karena harga barang di pasaran juga naik. Walaupun begitu, sebagai pedagang kecil tentu tetap terasa berat karena pengeluaran usaha ikut bertambah."⁹³ Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa informan memahami kenaikan harga plastik sebagai konsekuensi dari perubahan kondisi pasar, tetapi pada saat yang sama merasakan dampaknya terhadap peningkatan biaya operasional usaha.

d. Berkah Kue

Informan pada usaha ini adalah Ibu Irma selaku pemilik Usaha Berkah Kue yang bergerak di bidang produksi dan penjualan aneka gorengan serta kue tradisional di Kelurahan Pagar Dewa. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, Ibu Irma menjelaskan bahwa usaha tersebut telah berdiri sejak tahun 2018 dan telah beroperasi selama kurang lebih delapan tahun. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Usaha Berkah Kue menggunakan berbagai jenis kemasan plastik, antara lain kantong plastik, kotak mika ukuran kecil, mika bulat engsel, serta plastik es yang digunakan sebagai kemasan sesuai dengan jenis makanan yang dipasarkan. Penggunaan berbagai jenis kemasan tersebut bertujuan untuk menjaga kebersihan dan kualitas produk,

⁹³ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

mempermudah proses pengemasan, serta memberikan kenyamanan bagi konsumen ketika membawa produk yang dibeli.

Terkait waktu dan besaran kenaikan harga plastik, Ibu Irma menjelaskan bahwa kenaikan harga kemasan plastik mulai dirasakan sejak bulan April 2026. Menurut keterangan beliau, kenaikan harga tersebut diperkirakan mencapai sekitar 40-60% dibandingkan dengan harga sebelumnya. Hal tersebut diungkapkan sebagai berikut:

"Biasanya saya membeli kantong plastik satu pack dengan harga Rp8.000,00, sekarang menjadi Rp12.000,00 per pack. Selain itu, harga mika kecil yang sebelumnya Rp5.000,00 per pack isi 50 pcs, sekarang naik menjadi Rp9.000,00 per pack."⁹⁴

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga tidak hanya terjadi pada satu jenis kemasan plastik, tetapi juga pada beberapa jenis kemasan yang digunakan dalam proses pengemasan produk. Meningkatnya harga kantong plastik dan mika kecil menyebabkan biaya pengemasan yang harus dikeluarkan oleh Usaha Berkah Kue menjadi lebih besar dibandingkan sebelumnya. Temuan tersebut juga sejalan dengan data yang dipublikasikan oleh Lembaga

⁹⁴ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), yang mencatat adanya kenaikan harga resin plastik global pada periode yang sama.⁹⁵

Dari sisi harga jual produk, informan menyatakan bahwa kenaikan harga kemasan plastik mendorong dilakukannya penyesuaian harga jual pada beberapa produk yang dipasarkan. Menurut Ibu Irma, meningkatnya biaya pembelian kantong plastik dan mika menyebabkan biaya operasional usaha ikut bertambah sehingga penyesuaian harga perlu dilakukan. Namun demikian, penyesuaian tersebut tidak diikuti dengan pengurangan kualitas maupun porsi produk. Ibu Irma menjelaskan bahwa gorengan yang sebelumnya dijual dengan harga Rp1.000,00 per buah kini dijual dengan harga Rp5.000,00 untuk empat buah, sedangkan kue yang sebelumnya dijual seharga Rp1.000,00 per buah kini dijual Rp3.000,00 untuk dua buah. Beliau menyatakan:

"Harga jual memang saya sesuaikan karena harga plastik naik. Tetapi kualitas dan porsi tetap saya

⁹⁵ Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI), *Trade and Industry Brief*, April 2026, h. 4.

pertahankan supaya pelanggan tetap mendapatkan produk yang sama seperti sebelumnya."⁹⁶

Keterangan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga kemasan plastik memengaruhi kebijakan penetapan harga pada Usaha Berkah Kue. Penyesuaian harga dilakukan sebagai upaya menyeimbangkan peningkatan biaya operasional tanpa mengurangi kualitas maupun porsi produk yang diterima konsumen. Kondisi ini sejalan dengan teori *cost-push*, yang menjelaskan bahwa kenaikan biaya produksi dapat mendorong produsen melakukan penyesuaian harga jual untuk menjaga keberlangsungan kegiatan usahanya.⁹⁷

Terkait dampak terhadap keuntungan (laba) usaha, informan menuturkan bahwa meskipun harga kemasan plastik mengalami kenaikan, usaha masih tetap memperoleh keuntungan. Menurut Ibu Irma, penyesuaian harga jual yang dilakukan pada beberapa produk bertujuan untuk menutupi peningkatan biaya operasional akibat naiknya harga kemasan plastik, sehingga kegiatan usaha tetap dapat berjalan dengan baik. Beliau menyatakan:

⁹⁶ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

⁹⁷ N. Gregory Mankiw, Pengantar Ekonomi Mikro, terj. Chriswan Sungkono, Edisi Ketiga, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 112.

"Keuntungan masih ada. Saya menaikkan harga jual karena biaya kemasan plastik naik, tetapi kualitas dan porsi tetap saya pertahankan supaya pelanggan tetap puas."⁹⁸

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa penyesuaian harga jual yang dilakukan mampu membantu pelaku usaha menjaga keuntungan usahanya meskipun biaya operasional mengalami peningkatan. Dengan demikian, kenaikan harga kemasan plastik tidak menyebabkan usaha mengalami kerugian, tetapi mendorong pelaku usaha melakukan penyesuaian harga sebagai upaya menjaga stabilitas keuntungan dan keberlangsungan kegiatan usaha.

Sebagai langkah adaptasi dalam menghadapi kenaikan harga plastik, informan menerapkan strategi dengan melakukan penyesuaian harga jual pada beberapa produk tanpa mengurangi kualitas maupun porsi yang diberikan kepada konsumen. Menurut Ibu Irma, langkah tersebut dilakukan agar peningkatan biaya pembelian kemasan plastik dapat diimbangi sehingga kegiatan usaha tetap berjalan dengan baik. Beliau menyatakan:

"Saya menaikkan harga jual karena harga kemasan plastik naik. Tetapi kualitas dan porsi tetap saya

⁹⁸ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

pertahankan supaya pelanggan tetap mendapatkan produk yang sama seperti sebelumnya."⁹⁹

Strategi tersebut menunjukkan bahwa penyesuaian harga jual menjadi salah satu upaya yang ditempuh pelaku usaha untuk menyesuaikan peningkatan biaya operasional tanpa mengurangi mutu produk. Dengan mempertahankan kualitas dan porsi, pelaku usaha berusaha menjaga kepercayaan konsumen sekaligus mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah kenaikan harga kemasan plastik.

Dalam menetapkan harga jual yang tetap dianggap wajar dan adil bagi pembeli, informan menyatakan bahwa penyesuaian harga dilakukan secara proporsional dengan mempertimbangkan kenaikan biaya kemasan plastik tanpa mengurangi kualitas maupun porsi produk. Menurut Ibu Irma, kenaikan harga tersebut bukan bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang berlebihan, melainkan untuk menutupi peningkatan biaya operasional agar usaha tetap dapat berjalan. Beliau menyatakan, "Saya menaikkan harga secukupnya sesuai dengan biaya yang bertambah. Walaupun harga naik, kualitas dan porsinya tetap sama supaya pelanggan tidak merasa

⁹⁹ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

dirugikan."¹⁰⁰ Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha berupaya menetapkan harga yang tetap wajar dengan mempertimbangkan keseimbangan antara kebutuhan usaha dan kepentingan konsumen.

Mengenai pertimbangan prinsip kejujuran dan keridaan (kerelaan) antara penjual dan pembeli, informan mengemukakan bahwa setiap perubahan harga selalu disampaikan secara terbuka kepada konsumen, sedangkan kualitas dan porsi produk tetap dipertahankan sesuai dengan yang dijanjikan. Menurut Ibu Irma, konsumen bebas menentukan apakah akan membeli produk setelah mengetahui harga yang berlaku. Beliau menyatakan:

"Kalau ada kenaikan harga, saya sampaikan apa adanya kepada pembeli. Kualitas dan porsinya juga tetap sama, jadi pembeli tahu apa yang mereka beli dan kalau setuju baru membeli."¹⁰¹

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa transaksi jual beli yang dilakukan telah mencerminkan prinsip kejujuran dan keridaan (*an tarāḍin minkum*), karena harga disampaikan secara terbuka, produk diberikan sesuai dengan yang ditawarkan, serta transaksi

¹⁰⁰ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

¹⁰¹ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

berlangsung atas dasar kesepakatan kedua belah pihak tanpa adanya unsur paksaan.¹⁰²

Adapun mengenai pandangan informan terhadap kewajiban kenaikan harga plastik, informan berpendapat bahwa kenaikan harga tersebut masih tergolong wajar karena dipengaruhi oleh meningkatnya harga bahan baku dan biaya kemasan di pasaran. Namun demikian, menurut Ibu Irma, kondisi tersebut tetap memberikan beban tambahan bagi pelaku usaha mikro sehingga diperlukan penyesuaian dalam pengelolaan usaha. Beliau menyatakan, "Menurut saya kenaikan harga plastik masih wajar karena harga barang memang sedang naik. Meskipun begitu, sebagai pelaku usaha kecil tentu kami tetap merasakan dampaknya karena biaya usaha menjadi lebih besar."¹⁰³ Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa informan memahami kenaikan harga plastik sebagai konsekuensi dari perubahan kondisi pasar, namun di sisi lain tetap merasakan beban ekonomi yang ditimbulkan terhadap kegiatan usahanya.

2. Hasil Wawancara Dengan Konsumen/Pembeli

Selain data dari sisi pelaku usaha, peneliti juga menghimpun keterangan dari delapan orang konsumen

¹⁰² Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 73.

¹⁰³ Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Irma, pemilik Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

yang secara rutin bertransaksi pada usaha-usaha objek penelitian. Wawancara terhadap konsumen difokuskan pada persepsi mengenai kenaikan harga, kewajaran harga terhadap kualitas produk, keterbukaan informasi harga oleh penjual, serta harapan konsumen terkait dampak kenaikan harga plastik. Ringkasan hasil wawancara terhadap masing-masing informan konsumen diuraikan sebagai berikut.

- a. Bapak Ervo (26 tahun) merupakan salah satu konsumen Usaha Kopi Koe yang telah menjadi pelanggan selama kurang lebih enam bulan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, informan mengaku membeli produk di Usaha Kopi Koe dengan intensitas sekitar tiga kali dalam satu minggu. Selama menjadi pelanggan, Coffee Latte merupakan menu yang paling sering dibeli karena dinilai memiliki cita rasa yang sesuai dengan seleranya.

Berdasarkan hasil wawancara, informan menyatakan menyadari adanya kenaikan harga pada Coffee Latte yang sebelumnya dijual seharga Rp8.000,00 menjadi Rp10.000,00. Meskipun demikian, informan tidak berpindah ke penjual lain karena menilai harga tersebut masih wajar jika dibandingkan dengan kualitas produk yang diterima. Menurut Bapak Ervo,

rasa kopi tetap sama seperti sebelumnya dan jenis cup plastik yang digunakan juga tidak mengalami perubahan. Selain itu, pelaku usaha dinilai telah menyampaikan informasi mengenai kenaikan harga secara terbuka dengan menjelaskan bahwa kenaikan tersebut disebabkan oleh meningkatnya harga kemasan plastik. Beliau menyatakan:

"Memang sekarang harganya naik dari Rp8.000,00 menjadi Rp10.000,00, tetapi menurut saya masih wajar karena rasa kopinya tetap sama dan cup-nya juga tidak berubah. Bang Fero juga menjelaskan kalau harga plastik sedang naik, jadi saya mengerti."¹⁰⁴

Meskipun terjadi penyesuaian harga, informan mengaku tetap merasa puas berbelanja di Usaha Kopi Koe karena kualitas produk yang diterimanya tetap terjaga. Menurut informan, keterbukaan penjual dalam menjelaskan alasan kenaikan harga membuat konsumen lebih mudah memahami kondisi yang dihadapi pelaku usaha. Adapun harapan yang disampaikan kepada pemerintah adalah agar segera mengambil langkah untuk mengatasi kenaikan harga plastik sehingga tidak terus berdampak terhadap harga produk yang dijual oleh pelaku usaha mikro maupun harga kebutuhan masyarakat secara umum.

¹⁰⁴ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ervo, konsumen Usaha Kopi Koe, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

- b. Husen (34 tahun) merupakan salah satu konsumen Usaha Kopi Koe yang baru pertama kali melakukan pembelian pada saat penelitian berlangsung. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, informan mengaku belum pernah membeli produk di Usaha Kopi Koe sebelumnya sehingga belum memiliki pengalaman untuk membandingkan perubahan harga produk dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, informan tidak mengetahui adanya kenaikan harga yang telah terjadi sebelum melakukan pembelian.

Berdasarkan keterangan informan, informasi mengenai adanya kenaikan harga produk baru diketahui ketika mendengarkan penjelasan yang disampaikan oleh pemilik usaha kepada peneliti pada saat proses wawancara. Menurut Bapak Husen, harga minuman yang ditawarkan masih tergolong wajar apabila dibandingkan dengan harga kopi pada usaha sejenis di tempat lain. Selain itu, informan menilai bahwa pelaku usaha telah menyampaikan informasi harga secara terbuka melalui daftar menu yang memuat harga masing-masing produk. Beliau menyatakan:

"Saya baru pertama kali beli kopi di sini. Soal kenaikan harga saya baru tahu tadi waktu Bang Fero

menjelaskan kepada Bang Jerry. Menurut saya harganya masih wajar, hampir sama seperti harga kopi di tempat lain. Penjual juga langsung memberikan daftar menu yang sudah ada harganya, jadi saya rasa sudah terbuka."¹⁰⁵

Meskipun baru pertama kali melakukan pembelian, informan menyatakan tidak mempermasalahkan harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha karena dianggap masih sesuai dengan kualitas produk yang diterima dan harga yang berlaku di pasaran. Menurut informan, keterbukaan pelaku usaha dalam mencantumkan harga pada daftar menu memberikan kemudahan bagi konsumen dalam mengetahui harga sebelum melakukan transaksi. Adapun harapan yang disampaikan informan adalah agar pemerintah dapat menjaga stabilitas harga bahan baku, termasuk kemasan plastik, sehingga kenaikan biaya produksi tidak terus berdampak pada harga jual produk yang dibayar oleh masyarakat.

- c. Bapak Fadli (23 tahun) merupakan salah satu konsumen yang sesekali membeli produk di Usaha Berkah Kue. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, informan mengaku tidak

¹⁰⁵ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Husen, konsumen Usaha Kopi Koe, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 27 Juli 2026.

memiliki intensitas pembelian yang tetap karena hanya membeli gorengan apabila sedang ingin atau membutuhkan. Oleh karena itu, informan tidak terlalu sering melakukan transaksi di usaha tersebut dan frekuensi pembeliannya relatif jarang.

Berdasarkan hasil wawancara, informan menyatakan tidak mengetahui adanya kenaikan harga produk karena selama ini membeli sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh penjual tanpa membandingkannya dengan harga sebelumnya. Menurut Bapak Fadli, setelah mendengarkan penjelasan dari Ibu Irma mengenai harga gorengan yang dijual empat buah seharga Rp5.000,00, harga tersebut masih tergolong wajar. Informan juga mengaku tidak terlalu memperhatikan apakah terdapat perubahan pada kualitas produk maupun kemasan plastik yang digunakan. Beliau menyatakan:

"Saya memang jarang beli gorengan di sini, jadi tidak tahu kalau harganya naik. Setelah Ibu Irma menjelaskan, menurut saya harga empat gorengan Rp5.000,00 masih wajar. Soal kualitas atau kemasannya saya tidak terlalu memperhatikan, yang

penting kalau rasanya enak saya beli lagi, kalau tidak ya saya cari tempat lain."¹⁰⁶

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa persepsi konsumen terhadap kewajaran harga tidak selalu dipengaruhi oleh pengetahuan mengenai kenaikan harga sebelumnya, tetapi juga oleh penilaian terhadap kualitas produk yang diterima. Bagi informan, harga yang ditetapkan pelaku usaha masih dapat diterima selama produk yang dijual memiliki rasa yang baik. Dengan demikian, kualitas produk menjadi salah satu pertimbangan utama yang memengaruhi keputusan konsumen untuk melakukan pembelian kembali.

- d. Bapak Abel (24 tahun) merupakan salah satu pelanggan Usaha Bakso Rizal yang telah membeli produk tersebut selama kurang lebih satu tahun. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, informan mengaku membeli Bakso Rizal dengan intensitas sekitar empat kali dalam satu minggu, terutama pada sore hari. Menurut informan, Bakso Rizal menjadi salah satu pilihan yang sering dikunjungi karena cita rasa baksonya sesuai dengan selera.

¹⁰⁶ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Fadli, konsumen Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

Berdasarkan hasil wawancara, informan menyatakan tidak menyadari adanya kenaikan harga pada produk Bakso Rizal selama menjadi pelanggan. Selain itu, informan juga tidak berpindah kepada penjual lain karena faktor harga, melainkan sesekali membeli bakso di tempat lain hanya untuk mencoba variasi rasa. Menurut Bapak Abel, selama menjadi pelanggan tidak terdapat perubahan pada kualitas produk maupun porsi bakso yang disajikan. Beliau menyatakan:

"Kalau soal kenaikan harga saya tidak merasakannya. Saya juga bukan pindah karena harga, tetapi kadang ingin mencoba rasa bakso di tempat lain. Selama beli di Bakso Rizal, menurut saya rasa dan porsi baksonya tetap sama seperti biasanya."¹⁰⁷

Informan juga mengaku tetap merasa puas berbelanja di Usaha Bakso Rizal karena kualitas produk yang diterima masih konsisten dan sesuai dengan harapannya. Menurut Bapak Abel, cita rasa bakso yang tetap terjaga menjadi alasan utama dirinya tetap memilih membeli di usaha tersebut. Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa bagi sebagian konsumen, kualitas dan cita rasa produk

¹⁰⁷ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Abel, konsumen Usaha Bakso Rizal, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

merupakan faktor yang lebih menentukan dalam keputusan pembelian dibandingkan perubahan harga. Adapun mengenai keterbukaan penjual dalam menyampaikan harga serta harapan kepada pelaku usaha maupun pemerintah, informasi tersebut tidak diperoleh dalam wawancara sehingga tidak dapat dijelaskan lebih lanjut dalam penelitian ini.

- e. Bapak Usman (25 tahun) merupakan pelanggan Outlet Es Teh yang telah berlangganan selama kurang lebih dua tahun. Berdasarkan hasil wawancara, informan mengaku membeli produk hampir setiap hari karena lokasi tempat tinggalnya berdekatan dengan tempat usaha. Kedekatan lokasi menjadi salah satu alasan informan rutin melakukan pembelian.

Informan menyatakan tidak merasakan adanya kenaikan harga produk selama menjadi pelanggan. Menurutnya, harga yang ditetapkan masih sama seperti sebelumnya dan kualitas produk juga tetap terjaga. Beliau menyatakan, "Saya sudah sekitar dua tahun beli di sini. Hampir setiap hari saya beli karena kosan saya dekat. Setahu saya harganya masih sama dan kualitasnya juga tidak berubah."¹⁰⁸

Meskipun terjadi kenaikan harga kemasan plastik, informan tetap merasa puas berbelanja di Outlet Es

¹⁰⁸ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Usman, konsumen Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

Teh karena harga dan kualitas produk dinilai masih sesuai dengan harapannya. Hal tersebut menunjukkan bahwa keputusan pelaku usaha untuk mempertahankan harga jual dan kualitas produk mampu menjaga kepercayaan serta kepuasan konsumen.

- f. Bapak Dierzi (21 tahun) merupakan salah satu konsumen Usaha Berkah Kue yang baru melakukan pembelian sebanyak dua kali. Berdasarkan hasil wawancara, informan mengaku membeli produk tersebut karena sedang berada di Kota Bengkulu untuk keperluan liburan sehingga belum menjadi pelanggan tetap.

Informan menyatakan tidak mengetahui adanya kenaikan harga produk karena belum cukup sering melakukan pembelian. Menurutnya, harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha masih tergolong wajar. Selain itu, informan juga mengaku belum dapat menilai adanya perubahan kualitas produk karena frekuensi pembeliannya masih terbatas. Beliau menyatakan:

"Saya baru dua kali beli di sini karena lagi liburan di Bengkulu. Kalau soal kenaikan harga saya tidak tahu, tetapi menurut saya harganya masih wajar.

Untuk kualitasnya saya juga belum bisa menilai karena belum terlalu sering beli."¹⁰⁹

Adapun harapan yang disampaikan informan kepada pemerintah adalah agar segera mencari solusi terhadap kenaikan harga plastik karena kondisi tersebut dinilai memberikan dampak bagi pelaku usaha mikro. Menurut informan, berbagai pemberitaan menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM mengeluhkan kenaikan harga plastik yang berpengaruh terhadap biaya usaha.

- g. Bapak Aziz (26 tahun) merupakan salah satu konsumen Usaha Bakso Rizal yang baru pertama kali melakukan pembelian. Berdasarkan hasil wawancara, informan mengaku belum mengetahui perkembangan harga produk karena belum pernah membeli sebelumnya.

Informan menyatakan tidak mengetahui adanya kenaikan harga jual Bakso Rizal. Menurutny, harga yang ditetapkan saat ini masih tergolong wajar apabila dibandingkan dengan harga bakso di tempat lain. Selain itu, informan menilai bahwa pelaku usaha telah menyampaikan informasi mengenai harga

¹⁰⁹ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Dierzi, konsumen Usaha Berkah Kue, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 30 Juli 2026.

secara terbuka kepada konsumen. Beliau menyatakan:

"Saya baru pertama kali beli bakso ini, jadi tidak tahu kalau sebelumnya ada kenaikan harga. Menurut saya, harga sekarang masih standar seperti bakso di tempat lain. Penjual juga menyampaikan harga secara terbuka."¹¹⁰

Mengenai kepuasan berbelanja, informan menyatakan belum dapat memberikan penilaian secara menyeluruh karena baru pertama kali melakukan pembelian. Namun demikian, informan menyampaikan bahwa apabila cita rasa bakso sesuai dengan harapannya, ia bersedia melakukan pembelian kembali selama masih berada di Kota Bengkulu. Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa keputusan konsumen untuk melakukan pembelian ulang tidak hanya dipengaruhi oleh harga, tetapi juga oleh kualitas produk yang diterima.

- h. Bapak Piter (27 tahun) merupakan salah satu konsumen Outlet Es Teh yang baru pertama kali melakukan pembelian. Berdasarkan hasil wawancara, informan mengaku membeli produk tersebut saat sedang dalam

¹¹⁰ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Aziz, konsumen Usaha Bakso Rizal, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

perjalanan pulang sehingga belum menjadi pelanggan tetap di usaha tersebut.

Informan menyatakan tidak mengetahui adanya kenaikan harga produk karena baru pertama kali melakukan pembelian. Menurutnya, harga Es Teh sebesar Rp3.000,00 masih tergolong wajar dan sesuai dengan harga yang berlaku di pasaran. Selain itu, informan menilai bahwa pelaku usaha telah menyampaikan informasi harga secara terbuka dengan menyediakan daftar menu yang memuat harga setiap produk. Beliau menyatakan:

"Saya baru pertama kali beli es teh di sini karena lagi arah pulang. Menurut saya harga Rp3.000,00 masih harga pasaran dan masih wajar. Penjual juga sudah terbuka karena menyediakan daftar menu beserta harganya."¹¹¹

Berdasarkan keterangan tersebut, dapat dipahami bahwa meskipun informan belum mengetahui adanya perubahan harga sebelumnya, harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha tetap dianggap wajar dan transparan. Keterbukaan dalam penyampaian informasi harga memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengetahui harga produk sebelum melakukan transaksi,

¹¹¹ Hasil wawancara peneliti dengan Bapak Piter, konsumen Outlet Es Teh, Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu, 29 Juli 2026.

sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap pelaku usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan delapan orang konsumen pada usaha-usaha objek penelitian, dapat diketahui bahwa sebagian besar konsumen menilai harga produk yang ditetapkan pelaku usaha masih tergolong wajar meskipun terjadi kenaikan harga kemasan plastik. Sebagian besar informan juga menyatakan bahwa kualitas produk tetap dipertahankan dan tidak mengalami perubahan yang berarti, sehingga kenaikan harga masih dapat diterima. Selain itu, pelaku usaha dinilai telah menyampaikan informasi harga secara terbuka, baik melalui penjelasan langsung maupun melalui daftar menu yang mencantumkan harga produk. Temuan tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tetap berupaya menjaga kepercayaan konsumen dengan mempertahankan kualitas produk, menerapkan keterbukaan informasi harga, serta menetapkan harga jual yang masih dapat dijangkau oleh konsumen meskipun menghadapi peningkatan biaya kemasan plastik.

B. Analisis Hukum Ekonomi Syariah terhadap Dampak Kenaikan Harga Plastik bagi Pelaku Usaha Mikro di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu

Setelah menguraikan dampak kenaikan harga plastik terhadap pelaku usaha mikro berdasarkan hasil wawancara dan temuan lapangan, pada bagian ini peneliti melakukan analisis terhadap temuan tersebut berdasarkan perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Analisis ini mengacu pada konsep-konsep yang telah dibahas pada Bab II, meliputi konsep harga (*tas'ir*), prinsip keadilan (*al-'adl*), prinsip kerelaan (*an tarāḍin minkum*) dan kejujuran (*ṣidq*), serta konsep *maṣlahah*. Melalui analisis tersebut, peneliti bertujuan untuk menilai apakah praktik penyesuaian harga yang dilakukan oleh pelaku usaha mikro akibat kenaikan harga plastik telah sesuai dengan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah.

a. Analisis dari Perspektif Konsep Harga (Tas'ir)

Dalam fikih muamalah, harga pada dasarnya terbentuk melalui mekanisme pasar yang alami (*natural price*), yaitu melalui interaksi antara permintaan dan penawaran tanpa adanya intervensi yang bersifat manipulatif. Konsep ini menunjukkan bahwa perubahan harga merupakan hal yang wajar selama terjadi sebagai akibat dari mekanisme pasar yang berlangsung secara

adil dan tidak mengandung unsur penipuan, monopoli, maupun praktik yang merugikan salah satu pihak.

Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa naik turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh kezaliman atau tindakan pihak tertentu, tetapi dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor objektif, seperti kelangkaan barang, meningkatnya biaya produksi, atau terganggunya jalur distribusi. Oleh karena itu, dalam kondisi tersebut pemerintah tidak dibenarkan melakukan *tas'ir al-jabari* (penetapan harga secara paksa) selama harga terbentuk secara wajar melalui mekanisme pasar.¹¹²

Berdasarkan hasil penelitian, kenaikan harga plastik yang dialami oleh pelaku usaha mikro di Kelurahan Pagar Dewa bersumber dari faktor eksternal, yaitu terganggunya rantai pasok bahan baku petrokimia global sebagaimana telah diuraikan dalam latar belakang penelitian, bukan disebabkan oleh praktik *ihthikar* (penimbunan) atau monopoli yang dilakukan oleh pihak tertentu di tingkat lokal. Dengan demikian, penyesuaian harga jual yang dilakukan oleh pelaku usaha mikro sebagai respons terhadap kenaikan harga plastik tersebut, sepanjang dilakukan secara proporsional, transparan kepada konsumen, dan tidak bertujuan mengambil keuntungan secara berlebihan, dapat

¹¹² Ibnu Taimiyah, *Al-Hisbah fi al-Islam*, diterjemahkan oleh Anwar Rasyidi, (Jakarta: Pustaka Panjimas, 1992), h. 24.

dikategorikan sebagai bagian dari mekanisme *tas'īr ṭabī'ī* (harga alami) yang dibenarkan dalam Hukum Ekonomi Syariah.

b. Analisis dari Perspektif Prinsip Keadilan ('Adl) dan Larangan Kezaliman

Prinsip keadilan (*al-'adl*) merupakan salah satu asas fundamental dalam setiap transaksi muamalah. Dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, keadilan menjadi landasan bagi para pihak dalam melaksanakan aktivitas ekonomi sehingga hak dan kewajiban masing-masing dapat terpenuhi secara seimbang tanpa adanya unsur kezaliman maupun eksploitasi.

Yusuf Qardhawi menegaskan bahwa keadilan ('*adalah*) merupakan tolok ukur utama dalam menilai kesesuaian suatu praktik ekonomi dengan syariat Islam. Menurutnya, setiap pihak yang terlibat dalam transaksi harus memperoleh haknya secara proporsional tanpa ada pihak yang dirugikan secara berlebihan. Oleh karena itu, setiap kebijakan penetapan harga maupun penyesuaian harga harus didasarkan pada prinsip keadilan agar tetap menjaga keseimbangan kepentingan antara penjual dan pembeli.¹¹³

Dikaitkan dengan hasil wawancara, cara pelaku usaha mikro dalam menentukan harga jual yang tetap

¹¹³ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, terj. Zainal Arifin, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 173.

dianggap wajar dan adil bagi pembeli menunjukkan bahwa sebagian pelaku usaha melakukan penyesuaian harga secara proporsional sesuai dengan peningkatan biaya kemasan plastik, sedangkan pelaku usaha lainnya memilih mempertahankan harga jual dengan mengurangi margin keuntungan tanpa menurunkan kualitas maupun porsi produk. Kebijakan tersebut mencerminkan adanya upaya pelaku usaha untuk menjaga keseimbangan antara keberlangsungan usaha dan kepentingan konsumen.

Apabila penyesuaian harga tersebut dilakukan secara proporsional, tidak berlebihan, dan tetap mempertimbangkan kemampuan daya beli konsumen, maka praktik tersebut dapat dinilai telah mencerminkan prinsip keadilan sebagaimana dikehendaki Hukum Ekonomi Syariah. Sebaliknya, apabila kenaikan harga jual dilakukan secara sepihak dan tidak proporsional dengan kenaikan biaya yang sesungguhnya terjadi, maka hal tersebut berpotensi mengandung unsur kezaliman (*zulm*) terhadap konsumen.

- c. Analisis dari Perspektif Kerelaan (Rida) dan Kejujuran (Shidq) dalam Transaksi

Salah satu prinsip mendasar dalam Hukum Ekonomi Syariah adalah adanya kerelaan (*an tarāḍin minkum*) antara para pihak yang melakukan transaksi. Prinsip ini

ditegaskan dalam firman Allah Swt. pada Surah An-Nisā' ayat 29:

۞ مِنْكُمْ تَرَاوِضٌ عَنْ تِجَارَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالُكُمْ تَأْكُلُوا لَا آمَنُوا الَّذِينَ أَيُّهَا يَا رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنَّ ۞ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An-Nisā':29).¹¹⁴

Ayat tersebut menunjukkan bahwa setiap transaksi jual beli harus dilandasi oleh kerelaan kedua belah pihak serta dilakukan secara jujur dan transparan. Sejalan dengan hal tersebut, Rachmat Syafei menjelaskan bahwa unsur kerelaan merupakan syarat penting dalam keabsahan akad jual beli. Oleh karena itu, penetapan harga harus diketahui dan disepakati secara terbuka oleh penjual dan pembeli agar transaksi berlangsung sesuai dengan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah.¹¹⁵

Hasil wawancara terhadap pelaku usaha menunjukkan bahwa pertimbangan prinsip kejujuran dan keridaan dalam penyesuaian harga, sebagaimana telah diuraikan sebelumnya, pada umumnya telah diterapkan melalui penyampaian informasi harga secara

¹¹⁴ QS. An-Nisā':29

¹¹⁵ Rachmat Syafei, Fiqih Muamalah, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.

terbuka kepada konsumen serta pemberian kebebasan kepada konsumen untuk menentukan apakah akan melanjutkan transaksi atau tidak. Dengan demikian, tidak ditemukan adanya unsur paksaan maupun tindakan yang merugikan salah satu pihak dalam proses jual beli.

Demikian pula dari sisi konsumen, mayoritas informan menilai bahwa penjual telah menyampaikan informasi harga secara terbuka dan harga yang ditetapkan masih tergolong wajar. Keselarasan persepsi antara penjual dan pembeli mengenai keterbukaan informasi harga tersebut menjadi indikator penting bahwa prinsip *ṣidq* (kejujuran) dan *riḍā* (kerelaan) relatif telah terjaga dalam praktik jual beli di kalangan pelaku usaha mikro di Kelurahan Pagar Dewa.

d. Analisis dari Perspektif Masalah dan Perlindungan Usaha Mikro

Konsep masalah dalam Hukum Ekonomi Syariah menghendaki agar setiap kebijakan maupun praktik ekonomi senantiasa berorientasi pada terwujudnya kemaslahatan bagi seluruh pihak yang terlibat, termasuk perlindungan terhadap pihak yang secara ekonomi berada pada posisi lemah. Mardani menegaskan bahwa salah satu tujuan utama Hukum Ekonomi Syariah adalah melindungi pihak-pihak yang rentan dari eksploitasi

maupun ketidakadilan ekonomi, termasuk pelaku usaha berskala mikro dan kecil yang memiliki keterbatasan modal dan daya tawar dalam rantai pasok.¹¹⁶

Dalam konteks penelitian ini, kenaikan harga plastik yang berdampak pada tergerusnya margin keuntungan usaha mikro di Kelurahan Pagar Dewa menunjukkan adanya kerentanan struktural yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil ketika terjadi guncangan harga pada tingkat global. Oleh karena itu, dalam perspektif masalah, diperlukan adanya intervensi yang bersifat protektif, bukan dalam bentuk penetapan harga secara paksa (*tas'ir al-jabari*) yang justru bertentangan dengan mekanisme pasar yang wajar, melainkan dalam bentuk kebijakan pendukung seperti stabilisasi pasokan bahan baku, insentif bagi usaha mikro, maupun edukasi manajemen usaha, sebagaimana juga diamanatkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang mewajibkan pemerintah memberdayakan usaha mikro melalui iklim usaha yang kondusif.¹¹⁷

- e. Sintesis Analisis: Kesesuaian Praktik Penyesuaian Harga dengan Hukum Ekonomi Syariah

¹¹⁶Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 41.

¹¹⁷Republik Indonesia, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Pasal 7 huruf a.

Berdasarkan keempat sudut pandang analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa praktik penyesuaian harga yang dilakukan oleh pelaku usaha mikro di Kelurahan Pagar Dewa sebagai respons atas kenaikan harga plastik secara umum sejalan dengan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah, khususnya prinsip *tas'ir ṭabī'ī*, keadilan (*al-'adl*), kerelaan (*riḍā*), kejujuran (*ṣiḍq*), dan *maṣlahah*. Hal tersebut tercermin dari penyesuaian harga yang dilakukan berdasarkan kenaikan biaya operasional yang nyata.

Penyesuaian harga yang dilakukan secara proporsional, transparan, dan tetap memperhatikan kemampuan daya beli konsumen menunjukkan bahwa nilai-nilai muamalah masih menjadi landasan dalam menjalankan kegiatan usaha. Selain itu, sebagian pelaku usaha tetap mempertahankan kualitas produk, bahkan ada yang memilih tidak menaikkan harga jual meskipun keuntungan usaha berkurang. Kondisi tersebut menunjukkan adanya upaya pelaku usaha untuk menjaga keseimbangan antara keberlangsungan usaha dan kepentingan konsumen, sehingga tujuan *maṣlahah* dalam Hukum Ekonomi Syariah tetap dapat diwujudkan di tengah tekanan ekonomi akibat kenaikan harga bahan baku plastik.

Meskipun demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro masih memiliki kerentanan dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku yang dipengaruhi oleh faktor eksternal. Oleh karena itu, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, baik melalui penguatan pemahaman mengenai etika bisnis Islam maupun melalui kebijakan pemerintah yang berpihak pada keberlangsungan usaha mikro. Upaya tersebut diharapkan mampu meningkatkan ketahanan pelaku usaha mikro dalam menghadapi perubahan kondisi ekonomi tanpa mengesampingkan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah.

