

Pemaknaan "Siri na Pacce" dalam Penetapan Harga di Lihat dari Perspektif Islam

Muhammad Nur Abdi^{*1}, M. Wahyuddin Abdullah²

Pasca Sarjana UIN Alauddin Makassar

e-mail: ^{*1}mnurabdi@unismuh.ac.id, ²tosir_wahyu@yahoo.com

Abstrak

Budaya merupakan jati diri bagi suatu bangsa, budaya juga bisa menjadi kehormatan bagi suatu suku yang ada di Indonesia. Ada ungkapan suku Makassar yang berbunyi "*punna tena siriknu, paccenu seng pakania*" (kalau tidak ada *siri*'-mu *pacce*-lah yang kau pegang teguh). Ungkapan ini menggambarkan bahwa antara *siri*' dan *pacce* selalu seiring sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dimana aspek budaya menjadi salah satu item yang ingin di kemukakan. Dan penelitian ini bersifat deskriptif analik yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan objek penelitian yang ingin diteliti yaitu tentang penetapan harga jual beli di pedagang nasi kuning pada area kabupaten gowa dengan pedagang yang bersuku Makassar dan mempunyai pemahaman dengan budaya "siri na pacce". Dalam menetapkan harga jual suatu item atau produk selain di pengaruhi oleh harga sekitar, biaya produksi dan bahan-baku juga dipengaruhi oleh factor lain. Factor budaya siri mempengaruhi penetapan harga dalam jualan daeng salina dimana siri dalam hal ini terkonteks pada kualitas dan pacce dalam hal ini terkonteks pada saling membantu dan mengharapkan keberkahan dalam kelanjutan usahanya.

Kata kunci : "*Siri na Pacce*", Harga dan Perspektif Islam

Abstract

Culture is the identity of a nation, culture can also be an honor for a tribe in Indonesia. There is a Makassar tribal phrase that reads "*punna tena siriknu, paccenu pakania*" (if there is no siri 'your pacce is what you hold firmly). This phrase illustrates that between siri 'and pacce always go together as an inseparable whole. The research method used is qualitative research using the interview method in which the cultural aspect is one of the items to be addressed. And this analytical descriptive research is a study that aims to explain the object of research that wants to be investigated, namely the determination of buying and selling prices at the yellow rice traders in the area of Gowa district with merchants of Makassar ethnicity and have an understanding of the culture of "Siri Na Pacce". In determining the selling price of an item or product, in addition to being influenced by surrounding prices, the cost of production and raw materials are also influenced by other factors. The siri cultural factor influences the price determination in selling daeng salina where siri in this context is contextualized in quality and pacce in this case contextualized to help each other and expect blessings in the continuation of its business.

Keywords : "*Siri na Pacce*", Price ,and Islamic perspective

PENDAHULUAN

Budaya merupakan jati diri bagi suatu bangsa, budaya juga bisa menjadi kehormatan bagi suatu suku yang ada di Indonesia, tatakrama dan tingkah laku seseorang akan di pengaruhi oleh lingkungan atau budaya dimana dia di besarkan atau dari suku mana kedua

orang tuanya dikarenakan kuatnya penanaman budaya kepada seorang anak yang membentuk perilaku seseorang.

Perilaku seseorang akan banyak dipengaruhi oleh lingkungan dimana ia di besarkan sehigga akan mempengaruhi juga bagaimana ia mengambil keputusan dan jika dilihat lebih dalam maka akan

mempengaruhi juga bagaimana suatu keluarga mengambil keputusan dalam banyak hal untuk kepentingan keluarga tersebut.

Suatu keluarga merupakan perpaduan antara budaya yang dianut oleh kedua orang tuanya dan tentu saja keyakinan yang dianut pula mempengaruhi dari perkembangan keputusan keluarga tersebut. Sehingga sangat berdampak besar dari segi apapun termasuk dari segi ekonomi dari keluarga tersebut.

Pada masyarakat suku Makassar, khususnya yang berdomisili di daerah Kabupaten Gowa, mereka masih berpegang pada prinsip (falsafah) hidup *siri'na pacce*, di samping beberapa prinsip-prinsip hidup yang lain. Falsafah *siri' na pacce* yang sudah ada dan diperpegangi sejak dahulu oleh masyarakat Suku Makassar serta merupakan pandangan hidup yang perlu dipertahankan dan perlu diselaraskan dengan ajaran dan akidah Islam, sebab pemahaman dan keyakinan masyarakat tentang makna dan tujuan *siri' na pacce* pada saat ini mulai terkikis akibat perkembangan zaman dan pengaruh pemikiran serta budaya dari luar.

Ada ungkapan suku Makassar yang berbunyi "*punna tena siriknu, paccenu seng pakania*" (kalau tidak ada *siri'*-mu *pacce*-lah yang kau pegang teguh) (Limpo, 1995: 87). Ungkapan ini menggambarkan bahwa antara *siri'* dan *pacce* selalu seiring sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan. Apabila *siri'* dan *pacce* sebagai pandangan hidup tidak dimiliki oleh seseorang, maka akan dapat berakibat orang tersebut bertingkah laku melebihi binatang (tidak punya malu/*siri'*) karena tidak memiliki unsur kepedulian sosial dan hanya mau menang sendiri (tidak merasakan sedih/*pacce*).[1]

Penentuan tingkat harga yang diderivasikan dari proses mekanisme pasar. Sedangkan mekanisme pasar sendiri terbentuk karena adanya perpaduan antara teori permintaan dan teori penawaran yang menjadi dasar dari pembentukan ilmu ekonomi yang lebih luas. Dalam perjalanan perkembangan ekonomi syariah, ditemukan catatan sejarah yang direkam oleh ulama muslim dalam buku-bukunya yang menunjukkan bahwa sebenarnya mekanisme pasar bukan merupakan hal yang baru bagi masyarakat muslim.

Pemikiran Abu Yusuf (731-798 M) tentang pasar dapat dijumpai dalam bukunya Al-Kharaj. Menurut Abu Yusuf, "tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal bukan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah (Sunnatullah). Kadang-kadang makanan berlimpah tapi mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit, tetapi harganya murah".[2]

Imam Al Ghazali dalam karyanya kitab Ihya „Ulumuddin banyak membahas topik-topik ekonomi, termasuk kekuatan permintaan dan penawaran dalam mempengaruhi harga, Ia mengatakan, "Karena makanan adalah kebutuhan pokok, perdagangan makanan harus seminimal mungkin didorong oleh motif mencari keuntungan untuk menghindari eksploitasi melalui pengenaan harga yang tinggi dan keuntungan yang besar. Keinginan semacam ini seyogyanya dicari dari barang-barang yang bukan merupakan kebutuhan pokok. Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa mencari keuntungan merupakan motif utama dalam perdagangan. Namun, ia

memberikan banyak penekanan kepada etika dalam bisnis, dimana etika ini diturunkan dari nilai-nilai Islam. Keuntungan yang sesungguhnya adalah keuntungan yang akan diperoleh di akhirat kelak.[3]

Pemikiran Ibn Khaldun tentang pasar termuat dalam buku *Al-Muqaddimah*. Pada bab “harga-harga di kota-kota” (*Prices in Towns*), Ia membagi jenis barang menjadi dua kategori, yaitu barang pokok dan barang mewah. Menurutnya, jika suatu kota berkembang dan jumlah penduduknya semakin banyak, maka harga barang-barang pokok akan menurun sementara harga barang mewah akan menaik. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya penawaran pangan dan barang pokok sebab barang ini sangat penting dan dibutuhkan oleh setiap orang sehingga pengadaannya akan diprioritaskan. Sementara itu, harga barang mewah akan naik sejalan dengan meningkatnya gaya hidup yang mengakibatkan peningkatan permintaan barang mewah ini. Disini, Ibn Khaldun sebenarnya menjelaskan pengaruh permintaan dan penawaran terhadap harga.[4]

Ibn Khaldūn dalam hal ini menekankan pentingnya aturan-aturan hukum dalam suatu negara dijalankan berdasarkan syarī`at agama. Sebab, manusia diciptakan tidak hanya untuk hidup di dunia saja yang penuh dengan kehampaan dan kenistaan. Sebaliknya manusia diciptakan untuk meraih kebahagiaan di akhirat kelak. Oleh karena itu hukum Tuhan bertujuan untuk mengatur perbuatan manusia dalam segala hal, baik yang berupa ibadah maupun kegiatan muamalah (termasuk bidang ekonomi) guna untuk mewujudkan kemaslahatan bagi manusia.[5]

Pemikiran Ibn Taimiyah dicurahkan melalui buku *Al-Hisbah fi`l Al-Islam dan Majmu` Fatawa.Pandangan Ibn Taimiyah mengenai mekanisme pasar terfokus pada masalah pergerakan harga. Secara umum, beliau telah menunjukkan the beauty of market (keindahan mekanisme pasar sebagai mekanisme ekonomi), disamping segala kelemahannya. Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa kenaikan harga tidak selalu disebabkan oleh ketidakadilan (zulm/injustice) dari para pedagang/ penjual, sebagaimana banyak dipahami orang pada waktu itu. Ia menunjukkan bahwa harga merupakan hasil interaksi hukum permintaan dan penawaran yang terbentuk karena berbagai faktor yang kompleks.*

Dalam *Al-Hisbahnya*, Ibn Taimiyah membantah anggapan ini dengan mengatakan: “Naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh adanya ketidakadilan (zulm/ injustice) dari beberapa bagian pelaku transaksi. Hal ini disebabkan oleh defisiensi dalam produksi atau penurunan terhadap barang yang diminta, atau tekanan pasar. Oleh karena itu, jika permintaan terhadap barang-barang tersebut menaik sementara ketersediaannya.

Penawarannya menurun, maka harganya akan naik. Sebaliknya, jika ketersediaan barang-barang menaik dan permintaan terhadapnya menurun, maka harga barang tersebut akan turun juga. Kelangkaan (*scarcity*) dan keberlimpahan (*abundance*) barang mungkin bukan disebabkan oleh tindakan sebagian orang. Terkadang disebabkan karena tindakan yang tidak adil atau juga bukan. Hal itu adalah kehendak Allah yang telah menciptakan keinginan dalam hati manusia.” [6]

Ibn Taimiyah memberikan penjelasan yang rinci tentang beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan

dan tingkat harga, yaitu permintaan masyarakat sangat bervariasi, tergantung pada jumlah barang yang tersedia, jumlah orang yang membutuhkan barang, besar dan kecilnya permintaan, kualitas pembeli, jenis uang yang digunakan sebagai alat pembayaran, kemampuan dan kredibilitas pembeli, dan biaya-biaya tambahan lainnya.[7]

Tentu saja al Qur'an sebagai dasar filosofi hidup manusia tidak memberikan atura secara jelas tentang apa itu mekanisme pasar. Namun demikian sebagai manusia yang dilengkapi akal maka kita akan dapatkan aturan main tentang pasar yaitu seperti apa yang tersebut dalam al Qur'an surat An-Nisa (4) ayat 29, sebagai berikut: Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu ; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

M. Quraish Shihab dalam tafsirnya al-Misbah menafsirkan ayat tersebut (QS. An-Nisa (4): 29) sebagai berikut. Dalam konteks ekonomi, ayat tersebut menyebutkan beberapa prinsip penting dalam berekonomi. Pertama adalah kata "Amwalakum" yang dimaksud adalah harta yang beredardalam masyarakat. Kedua "Albathil" adalah yakni pelanggaran terhadap ketentuan agama atau persyaratan yang disepakati. Dalam konteks ini, Nabi Muhammad saw. Bersabda, "Kaum muslimin sesuai dengan (harus menepati) syarat-syarat yang mereka sepakati, selama tidak menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal". Dan selanjutnya adalah kata yang mengharuskan adanya kerelaan kedua belah pihak yaitu prinsip'an taradhin

minkum. Walaupun kerelaan adalah hal yang tersembunyi di dalam hati, tetapi indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Ijab dan kabul, atau apa saja yang dikenal dalam adat kebiasaan sebagai serah terima adalah bentuk-bentuk yang digunakan hukum untuk menunjukkan kerelaan.[8]

Dalam ekonomi islam, ada Prinsip dasar Ekonomi islam yang masih jarang dilakukan : Prinsip yang pertama dalam asas transaksi syariah adalah prinsip persaudaraan yang merupakan pondasi dari interaksi sosial karena menjunjung tinggi nilai universal. Prinsip persaudaraan menjembatani harmonisasi kepentingan beberapa pihak demi perolehan manfaat bersama berdasarkan prinsip sharing economics. Menjadi antitesis bagi prinsip persaudaraan apabila seseorang meraih keuntungan di atas kesengsaraan orang lain. Karakteristik persaudaraan meliputi prinsip taaruf atau saling mengenal, prinsip tafahum atau saling memahami, prinsip ta'awun atau saling menolong, prinsip takaful atau saling menjamin dan prinsip tahaluf atau saling bersinergi dan beraliansi.

Prinsip kedua adalah prinsip keadilan, yaitu memposisikan sesuatu sesuai dengan tempat dan posisinya, serta meletakkan sesuatu dengan haknya. Keadilan dalam sebuah transaksi haruslah terbebas dari riba. Telah disepakati bahwa riba adalah unsur bunga dan yang terkait dengan turunan yang terkait dengan turunan yang terkait dengan turunan-nya sesuai dengan definisi riba fadl dan riba nasi'ah.; keadilan juga harus terbebas dari unsur zalim, yang mana kezaliman adalah unsur yang mengakibatkan kerugian pada diri sendiri, para partner bisnis, masyarakat dan lingkungan; meninggalkan maysir juga merupakan salah satu dari prinsip

keadilan, yaitu menjauhi perilaku yang mengandung perjudian dan spekulatif; selanjutnya adalah menjauhi gharar yang merupakan unsur ketidakjelasan dalam ekonomi, bisnis dan laporan keuangan, terakhir yang termasuk prinsip keadilan adalah hal yang diharamkan, baik dalam operasional maupun dalam konten produk atau jasa.

Prinsip ketiga adalah kemaslahatan atau kebaikan dan manfaat yang meliputi kegiatan ekonomi, bisnis, dan juga laporan keuangan dengan mempertimbangkan dua dimensi, yaitu dimensi dunia dan akhirat. Dimensi lainnya yang berjalan berdampingan adalah material dan spiritual serta individual dan kolektif. Kemaslahatan adalah aktivitas yang terkandung di bawahnya unsur kehalalan, kemanfaatan dan kebaikan (thayib), serta tidak menimbulkan kerusakan (mudharat). Kemaslahatan selalu berkaitan dengan kajian tentang tujuan syariah (maqashid al-shariah), dan keseimbangan dalam kemaslahatan meliputi aspek privat dan publik, material dan spiritual, keuangan dan riil, pemanfaatan dan kelestarian, serta bisnis dan sosial.

Keseimbangan merupakan prinsip keprinsip keprinsip kedi dalamnya adalah konsep transaksi syariah selalu idealis karena penekanannya pada sharing profits and economics untuk semua pihak, sehingga kegiatan ekonomi mempunyai manfaat yang luas, bukan hanya sekadar untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan atau pemilik (shareholder) saja. Prinsip yang terakhir universalisme merupakan batu loncatan agar sebuah usaha bisa berkembang dengan luas, sehingga semua pihak yang berkepentingan (stakeholder) bisa menyebarkan semangat untuk menebar kasih sayang pada semua golongan, suku, agama, dan ras.[9]

Sehingga penulis ingin meneliti tentang pemaknaan budaya Makassar dalam pengambilan keputusan suatu keluarga yang menjalankan usaha kecil di area kabupaten gowa yaitu budaya siri' na pace dalam penetapan harga jualan yang di jajakan di sekitar rumah dan di lihat dari pemaknaan kaca mata islam sehingga menghasilkan judul “ pemaknaan siri na pace dalam penetapan harga diliat dari perspektif islam (studi kasus penjual nasi kuning di kelurahan mawang kab gowa)”

Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini rumusan masalah yang ingin di kemukakan adalah :

Bagaimana penentuan harga bagi masyarakat gowa yang mempunyai budaya siri na pace dalam menjalankan usaha tersebut?

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode wawancara dimana aspek budaya menjadi salah satu item yang ingin di kemukakan. Dan penelitian ini bersifat deskriptif analik yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan objek penelitian yang ingin diteliti yaitu tentang penetapan harga jual beli di pedagang nasi kuning pada area kabupaten gowa dengan pedagang yang bersuku Makassar dan mempunyai pemahaman dengan budaya siri na pace.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Harga merupakan factor keberhasilan dari suatu perusahaan atau pengusaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang ingin diperoleh si penjual. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika

harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang diperoleh. Tujuan diadakannya penetapan harga antara lain adalah untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan usahanya agar tidak gulung tikar dan mempertahankan pembeli. Dalam penetapan harga harus mempertahankan segala aspek yang terkait dengan keberhasilan menciptakan suatu produk, seperti biaya produksi, karyawan dan lain lain. Selain itu ada aspek yang tidak boleh dilupakan adalah menetapkan harga harus berdasarkan keadilan. Artinya dengan ditetapkan harga produk yang akan di jual dapat memenuhi kebutuhan konsumen tanpa ada kesenjangan ataupun perbedaan antara satu sama lain. Islam memberikan pembahasan yang panjang lebar tentang pembahasan keadilan. Keadilan dalam segi kahidupan, termasuk keadilan dalam menetapkan harga. Dalam sebuah hadis Ibnu Majah no 2186.

Telah menceritakan kepada kami [Abu Kuraib] dan [Al Abbas bin Abdul Azhim Al Anbari] keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami [Aswad bin Amir] berkata, telah menceritakan kepada kami [Ayyub bin Utbah] dari [Yahya bin Abu Katsir] dari [‘Atha] dari [Ibnu Abbas] ia berkata, “Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain).” dalam hadis tersebut peneliti mencari informan yang mempunyai kriteria tersebut dan merupakan suku Makassar asli yang paham akan "siri na Pacce".

Dalam penelitian ini memilih informan dengan kriteria pengusaha kecil dan merupakan suku Makassar dan di dapatlah di wilayah tepat di samping kiri SD Inpres Buttadidi lingkungan Buttadidi kel Mawang kec Somba Opu kab Gowa.

Biodata informan : informan mempunyai nama lengkap Salina tau Daeng Salina.

Seorang ibu rumah tangga dengan usia sekitar 64 tahun sudah menjual sejak menetap di lingkungan Buttadidi sejak tahun 1986 sehingga dapat disimpulkan menjual sudah sekitar 33 tahun. Suami dengan suku Bali dan mempunyai 3 orang anak. Dalam berbahasa ibu sudah fasih menggunakan bahasa Indonesia dalam keseharian.

Kemudian peneliti menanyakan beberapa pertanyaan seperti berikut :

P: “tante ibu, kenapa kita jual nasi kuning dengan harga Rp. 2000. ?” (maaf bu, kenapa ibu menjual nasi kuning dengan harga Rp. 2000 ?)

Ibu: “ karena disekitar banyak anak-anak sekolah mulai dari SD dan ada TK di belakang rumah sehingga kalau di kasi naik (dinaikkan) harganya nanti tidak bisa di beli sama anak-anak kesian, Pacce tongki liatki kalau nda bisa dibeli anak-anakka. (ada rasa nda enak dihati jika ada anak-anak nda bisa beli)

Setelah menanyakan perihal apa alasan ibu (Daeng Salina) menjual dengan harga rendah, beliau menjawab bahwa dengan harga Rp 2000 bisa terjangkau untuk anak-anak yang menjadi pangsa pasar atau target pasar dari ibu (Daeng Salina), dengan alasan tersebut beliau tidak menaikkan harga dikarenakan jika dinaikkan akan susah untuk anak-anak membeli dimana lingkungan sekitar masih mempunyai perekonomian menengah kebawah sehingga menjadi salah satu faktor latar belakang dalam penetapan harga.

P: “nda rugijaki kalau harga segitu?” (nda rugi jika harganya seperti itu?)

Ibu: “ nda ji kan jangan tommy banyak untung asal banyak laku” (tidak, bukan keuntungan yang banyak dicari melainkan asal cepat laku)

Kemudian dipertanyakan apakah ibu tidak merasa rugi jika menjual dengan harga rendah, ibu menjawab bahwa tidak namun ia mengemukakan bahwa bukan

keuntungan yang tinggi di cari melainkan tingkat perputaran modal yang cepat yang ingin di dapat.

P: “ bagaimana dengan modal yang di gunakan?”

Ibu: “ modal kan tidak banyak ji juga, paling beras, santan, kunyit, tempe, kecap dan bumbu dapur untuk bikin goreng goreng tempe, telur untuk buat telur dadar baru di gunting gunting, dan paling gas untuk masak.”

Peneliti menanyakan soal modal yang digunakan dan daeng salina menjawab bahwa modalnya tidak banyak, yaitu beras, kelapa untuk santan, kunyit diparut, tempe untuk di buat goreng goreng tempe, telur dadar yang di gunting gunting dalam lauk jadi di nasi kuning tersebut hanya dua item lauk pauk yaitu gorengan tempe yang di potong panjang dan di tumis dan dadar telur yang di gunting memanjang.

P:” masakan ibu enak, saya rasa bisa di angkat harganya bu?”

Ibu:” makasih nak. Kalau tidak enak ka siri sirikki kan yang beli anak anak disiniji jadi kalau nda enak nanti diceritaiki trus kan kalau harga segitu baik tommi ada tong berkahnya itu lakui jualan ka" (makasih nak. Jika tidak enak malu malu ibu apalagi yang beli anak anak sekitar lingkungan jadi dikenal semua. Nanti di cerita jelek jika nda enak. Jika harga segitu cukupmi ada berkahnya karena selalu laku).

Peneliti mempertanyakan kenapa tidak dinaikkan harganya dikarenakan nasi kuning yang dijual mempunyai rasa yang enak, daeng salina menjawab jika tidak enak malu malu keluarganya untuk menjual lagi dikarenakan yang menjadi pelanggannya adalah keluarga jauh dan orang sekitar lingkungan tempat tinggal daeng salina sehingga lebih baik menghindari cerita cerita jelek dari pada mendapat keuntungan yang banyak, dan sebagai bukti jualannya selalu habis

terjual. Sehingga mempunyai keberkahan.

Sehingga dapat diambil pemaknaan dari penetapan harga jual untuk nasi kuning yang dijajakan adalah berdasarkan beberapa item, selain item produksi dan bahan baku, terdapat dua hal yang di kemukakan yaitu pertama adalah kata siri atau budaya siri muncul jika tidak optimal meracik bumbu masakan dan menghasilkan masakan yang enak agar terhindar dari cerita cerita jelek disekitar lingkungan daeng salina. Dan yang kedua adalah mengharapkan keberkahan sehigga dapat membuat jualan daeng salina selalu habis terjual. Sesuai hadis ibnu majah nomor 2195:

Telah menceritakan kepada kami [Ya'qub bin Humaid bin Kasib] berkata, telah menceritakan kepada kami [Ya'la bin Syabib] dari [Abdullah bin Utsman bin Khutsaim] dari [Qailah Ummu Bani Anmar] ia berkata, “Aku pernah mendatangi Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam di Marwa di salah satu umrahnya. Lalu aku berkata kepadanya, “Ya Rasulullah, aku seorang wanita yang biasa melakukan transaksi jual beli, apabila aku ingin membeli sesuatu aku menawarnya lebih kecil dari yang aku inginkan. Kemudian aku menaikkan tawaran, lalu menaikkannya lagi hingga mencapai harga yang aku inginkan. Apabila aku ingin menjual sesuatu, maka aku tawarkan lebih banyak dari yang aku inginkan, kemudian aku menurunkannya hingga mencapai harga yang aku inginkan?! Maka Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam pun bersabda: “Jangan kamu lakukan wahai Qailah, apabila kamu ingin membeli sesuatu maka tawarlah dengan harga yang kamu inginkan, baik kamu diberi atau tidak, dan jika kamu menjual sesuatu maka tawarkanlah dengan harga yang kamu

inginkan, sehingga kamu memberikan atau menahannya.”

Makna dari hadis tersebut adalah jika seorang ingin membeli sesuatu maka tawarlah dengan harga yang kamu inginkan atau harga sewajarnya, dan jika kamu ingin menjual sesuatu maka juallah dengan harga yang kamu inginkan atau harga sewajarnya.

Dan ini sesuai dengan hadis ibnu majah nomor 2194.

"Telah menceritakan kepada kami [‘Amru bin Utsman bin Sa’id bin Katsir bin Dinar Al Himshi] berkata, telah menceritakan kepada kami [Bapakku] berkata, telah menceritakan kepada kami [Abu Ghassan Muhammad bin Mutharrif] dari [Muhammad bin Al Munkadir] dari [Jabir bin Abdullah] ia berkata, “Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam bersabda: “Allah menyanyangi seorang hamba yang murah hati jika berjualan, bermurah hati jika membeli dan bermurah hati jika memutuskan.”

Yang mempunyai makna Allah menyanyangi seorang hamba yang murah hati jika berjualan, bermurah hati jika membeli dan bermurah hati jika memutuskan. Sehingga sejalan dengan daeng salina ketika menetapkan harga pada nasi kuning yang di jualnya.

Diriwayatkan dari abu Barzah al-Aslamiy, bahwa Rasulullah SAW bersabda: Tidak akan bergeser kedua telapak kaki seorang hamba pada hari kiamat sampai dia ditanya (dimintai pertanggung jawaban) tentang umurnya kemana dihabiskannya, tentang ilmunya bagaimana dia mengamalkannya, tentang hartanya dari mana diperolehnya dan ke mana dibelanjakannya, serta tentang tubuhnya untuk apa digunakannya."

Berdasarkan hadits tersebut dapat dipahami, bahwa kelak pada Hari Akhirat manusia akan ditanya tentang empat hal, yaitu: umur, ilmu, harta dan

tubuh. Mengenai umur, manusia akan ditanya selama hidup ini apa saja yang telah ia lakukan, terkait ilmu yang ia miliki dan menggunakan ilmu tersebut untuk mengerjakan apa. Berkaitan dengan tubuh, manusia akan ditanya ia menggunakan anggota tubuh untuk melaksanakan apa: baik atau buruk, dan yang terakhir manusia akan ditanya tentang harta, dari mana harta itu berasal atau bagaimana cara memperolehnya, lewat cara yang halal atau haram, dan menggunakan untuk apa harta tersebut, apakah untuk membeli barang halal atau haram.[10] Sehingga pemaknaan hadis ini pun sejalan dengan pemaknaan "siri na pacce" dalam konteks pertanggung jawaban kepada Allah SWT.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah

1. Dalam menetapkan harga jual suatu item atau produk selain di pengaruhi oleh harga sekitar, biaya produksi dan bahan baku juga dipengaruhi oleh factor lain.
2. Factor budaya siri mempengaruhi penetapan harga dalam jualan daeng salina dikarenakan beliau merupakan suku Makassar dan orang tua beliau keduanya adalah dari suku Makassar asli dimana siri dalam hal ini terkonteks pada kualitas dan pacce dalam hal ini terkonteks pada saling membantu.
3. Factor agama mempengaruhi perkembangan usaha yang dijalani dikarenakan mengharapkan keberkahan dalam kelanjutan usahanya.
4. Dilihat dari sisi hadis maka yang dilakukan oleh daeng salina sesuai dengan beberapa hadis salah satunya hadis ibnu majah no 2194

SARAN

Penelitian ini adalah mini riset sehingga di harapkan temuan ini dapat dikembangkan menjadi penelitian yang sesungguhnya dan dengan skala yang lebih baik seperti wirausahawan suku bugis Makassar dengan konsep budaya siri na pace dalam aspek menjalin kerjasama, menetapkan harga, bekerjasama, kepercayaan, korupsi, dan banyak hal lain yang dapat digali dalam budaya siri na pace.

Kekurangan dari penelitian ini adalah penelitian ini merupakan miniriset yang hanya menggunakan 1 sampel / informan sehingga tidak dapat digeneralisir.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada ibu daeng salina yang telah memberi dukungan kebersediaan menjadi informan tunggal terhadap penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- R. Darwis dan A. U. Dilo, "Implikasi Falsafah Siri'Na Pacce pada Masyarakat Suku Makassar di Kabupaten Gowa," *EL HAKAKAH (TERAKREDITASI)*, vol. 14, no. 2, hlm. 186–225, 2013.
- H. Al-Murtado, "Pemikiran Ekonomi Islam Abu Yusuf (113 - 182 H/731 - 798 M)," *I'TIBAR: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Keislaman*, hlm. 19–34.
- M. Irawan, "MEKANISME PASAR ISLAMI DALAM KONTEKS IDEALITA DAN REALITA (Studi Analisis Pemikiran Al-Ghazali dan Ibnu Taimiyah)," *Jebis*, vol. 1, no. 1, hlm. 67–78, 2015.
- H. P. D. P. H. D. Pertamina, "Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun Tentang Mekanisme Pasar Dan Penetapan Harga Dalam Perekonomian Islam," hlm. 195–216, 2012.
- N. Huda dan M. Ag, "Epistemologi Pemikiran Ekonomi Ibn Khaldun," hlm. 211–219, 2016.
- S. Hilal, "Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibn Taimiyah)," *Asas*, vol. 6, no. 2, hlm. 16–28, 2014.
- S. Dedi, "Ekonomi Dan Penguasa (Pemikiran Ibn Taimiyah tentang Mekanisme Pasar)," *AL-FALAH: Journal of Islamic Economics*, vol. 3, no. 1, hlm. 73, 2018, doi: 10.29240/jie.v3i1.442.
- U. J. Farida, "Telaah Kritis Pemikiran Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Pasar Dalam Konteks Ekonomi Islam Kekinian," *La Riba*, vol. 6, no. 2, hlm. 257–270, 2012, doi: 10.20885/lariba.vol6.iss2.art7.
- I. Y. Fauzia, "Perilaku Pebisnis dan Wirausaha Muslim dalam Menjalankan Asas Transaksi Syariah," *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, vol. 9, no. 1, hlm. 38–56, 2018, doi: 10.18202/jamal.2018.04.9003.
- M. Muliana, "Konsep Dakwah Entrepreneur Menurut Abdurrahman Bin Auf," *Al-Idarah: Jurnal Manajemen dan Administrasi Islam*, vol. 1, no. 2, hlm. 227, 2017, doi: 10.22373/al-idarah.v1i2.2673.