

**STRATEGI KUASA DISTRIBUTOR DALAM MENGENDALIKAN
FLUKTUASI HARGA CABAI RAWIT DI PASAR INDUK PARE,
KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI



Disusun Oleh:

NICO DWI LAKSONO

NIM. 20105041

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI AGAMA
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI KUASA DISTRIBUTOR DALAM MENGENDALIKAN
FLUKTUASI HARGA CABAI RAWIT DI PASAR INDUK PARE,
KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri
untuk memenuhi sebagai persyaratan guna
memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)

Disusun Oleh:

NICO DWI LAKSONO

NIM. 20105041

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI AGAMA
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI KUASA DISTRIBUTOR DALAM
MENGENDALIKAN FLUKTUASI HARGA CABAI RAWIT DI
PASAR INDUK PARE KABUPATEN KEDIRI**

Disusun Oleh:

NICO DWILAKSONO

(20105041)

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing



Asy'ari, M.Ag

NIP. 199003012019031010



Ika Silviana, M.A

NIP. 198908242023212040

NOTA DINAS

Kediri, 2024

Nomor :
Lampiran : 4 (empat)
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah IAIN Kediri

Di-
Jl. Sunan Ampel 07- Ngronggo Kediri.

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : NICO DWI LAKSONO

NIM : 20105041

Judul : **Strategi Kuasa Distributor Dalam Mengendalikan Fluktuasi Harga Cabai Rawit Di Pasar Induk Pare Kabupaten Kediri**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Dengan agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wasalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II



Asy'ari, M. Ag

NIP. 199003012019031010



Ika Silviana, M.A

NIP. 198908242023212040

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 16 Oktober 2024

Nomor :

Hal : Bimbingan Skripsi

Yth,

Bapak Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Di Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Nico Dwi Laksono

NIM : 20105041

Judul : Strategi Kuasa Distributor Dalam Mengendalikan Fluktuasi Harga Cabai Rawit Di Pasar Induk Pare, Kabupaten Kediri

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan arahan serta saran yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 16 Oktober 2024 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I



Asy'ari, M.Ag

NIP. 199003012019031010

Pembimbing II



Ika Silviana, M.A

NIP. 198908242023212040

HALAMAN PENGESAHAN

Strategi Kuasa Distributor Dalam Mengendalikan Fluktuasi Harga

Cabai Rawit Di Pasar Induk Pare Kabupaten Kediri

NICO DWI LAKSONO

20105041

Telah diujikan Sidang Munaqasah

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Pada Tanggal 16 Oktober 2024

Tim Penguji:

1. Penguji Utama
Dr. Moch. Muwaffiqillah, M.fil.I
NIP. 197711302003121002
2. Penguji I
Asya'ari, M.Ag
NIP. 199003012019031010
3. Penguji II
Ika Silviana, M.A
NIP. 198908242023212040

(.....)

(.....)

(.....)

Dekan Fakultas Ushuluddin dan
Dakwah Institut Agama Islam

Negeri (IAIN) Kediri



Dr. A. Halil Thahir, M.Hi
NIP. 197411212005011006

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirahim...

Skripsi ini menjadi bentuk pertanggungjawaban penulis kepada orang tua, atas pengorbanan yang tidak dapat dibalas oleh penulis. Gelar sarjana ini dipersembahkan kepada kedua orang tua serta seluruh pihak yang berkontribusi terhadap proses penyelesaian skripsi. Bagi penulis, skripsi ini menjadi sebuah bentuk lembaran baru untuk melanjutkan perjalanan kehidupan yang akan dilalui kedepan. Terakhir, penulis mengucapkan terimakasih terhadap seluruh pihak yang telah membantu serta mendukung dalam proses penyelesaian skripsi.

HALAMAN MOTO

“Satu-satunya Sumber Pengetahuan Adalah Pengalaman”

(Albert Einstein)

“Hiduplah Untuk Menghidupi”

(Nico Dwi Laksono)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nico Dwi Laksono

Nim : 20105041

Program Studi : Sosiologi Agama

Fakultas : Ushuluddin dan Dakwah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang saya tulis benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau keseluruhan. Maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai ketentuan yang berlaku.

Kediri, 20 September 2024



Nico Dwi Laksono
NIM. 20105041

ABSTRAK

Laksono, Nico Dwi. Dosen pembimbing Ika Silviana, M.A dan Asy'ari, M.Ag. *Strategi Kuasa Distributor Dalam Menstabilkan Fluktuasi Cabai Rawit di Pasar Induk Pare, Kabupaten Kediri*. Skripsi, Program Studi Sosiologi Agama, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci: Fluktuasi, Distributor, Kuasa

Fluktuasi harga cabai rawit seringkali terjadi akibat tingginya permintaan konsumen terhadap komunitas cabai rawit. Fenomena fluktuasi harga cabai menjadi isu kritis pasar yang mempengaruhi kesejahteraan masyarakat. Dibalik fluktuasi harga tersebut, ada peran krusial yang dimainkan oleh distributor dalam pengendalian harga. Di Pasar Induk Pare, distributor mampu menjadi aktor dalam gejolak fluktuasi harga cabai dengan beberapa strategi yang dimiliki. Hal tersebut menarik untuk diteliti sebagai bentuk pemahaman masyarakat terhadap gejolak harga yang terjadi di Pasar Induk Pare.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif untuk menjelaskan realitas sosial secara kompleks. Dalam proses pengumpulan data, peneliti melakukan observasi, wawancara serta dokumentasi guna memperoleh data yang akurat. Selain itu, peneliti telah melakukan penentuan subyek penelitian yang dijadikan sebagai informan dalam memperoleh data yang diinginkan. Dalam menganalisis fenomena tersebut menggunakan gagasan teori kuasa (*Power*) yang dikemukakan oleh Michael Foucault.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa distributor memainkan peran kunci dalam mengendalikan dan menjaga *stabilitas* harga cabai rawit di Pasar Induk Pare. Distributor memiliki strategi kuasa yang mempengaruhi kestabilan harga cabai rawit di Pasar Induk Pare. Kuasa tersebut didapatkan melalui beberapa proses pendisiplinan tubuh, antara lain yakni: Seni penyebaran tubuh, kontrol aktivitas, pengaturan waktu, dan strategi yang tersusun. Keempat elemen pendisiplinan tubuh tersebut menimbulkan sebuah pengetahuan yang bermuara kepada kuasa setiap individu. Melalui proses pendisiplinan tubuh tersebut, distributor cabai rawit di Pasar Induk Pare memiliki bentuk strategi kuasa, antara lain: Kuasa dalam pengelolaan informasi harga cabai rawit, kuasa dalam proses negosiasi penentuan harga, kuasa mendatangkan pasokan cabai rawit dalam menjadi *kompetitor* harga cabai rawit di Pasar Induk Pare.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah. Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu wa ta'ala, atas segala rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Strategi Distributor dalam Menstabilkan *Fluktuasi* Harga Cabai Rawit di Pasar Induk Pare, Kabupaten Kediri". Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW yang sangat diharapkan syafaatnya di *yaumul qiyamah* dan kepada keluarganya serta seluruh sahabat-sahabatnya. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial di Program Studi Sosiologi Agama, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah, Institut Agama Islam Negeri Kediri.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh permasalahan fluktuasi harga cabai rawit yang sering terjadi dan berdampak signifikan bagi masyarakat, distributor, serta konsumen. Melalui penelitian ini, penulis berusaha menganalisis berbagai strategi yang diterapkan oleh distributor untuk menstabilkan harga, serta bagaimana strategi tersebut dapat berkontribusi dalam menciptakan keseimbangan pasar.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan selama proses penelitian dan penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, saya ucapkan *jazakumullah khairan katsir* kepada yang terhormat:

1. Kedua Orang Tua peneliti, sebagai *support system* utama peneliti dalam menuntaskan pendidikan di perguruan tinggi S-1
2. Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri beserta jajarannya.
3. Dr. A. Halil Thahir, M.HI. Selaku Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
4. Dr. Trimurti Ningtyas, M.KP. Selaku Ketua Program Studi Sosiologi Agama, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
5. Ika Silviana M.A Selaku dosen Pembimbing II, atas arahan, kebijaksanaan, perhatian, kesabaran dan motivasi sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi dengan baik.

6. Asy'ari, M.Ag Selaku dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi kepada peneliti sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan.
7. Seluruh Informan, yang telah bersedia meluangkan waktu serta berkenan memberikan data terkait penelitian yang dibutuhkan.
8. Pengurus Senat Mahasiswa Fakultas Ushuluddin dan Dakwah IAIN Kediri Periode 2023-2024.
9. Seluruh sahabat mahasiswa Program Studi Sosiologi Agama angkatan 2020.
10. IBE yang telah menemani, membantu serta memberi semangat kepada penulis dari awal perkuliahan hingga penyelesaian skripsi.
11. Sahabat/i seperjuangan, pengurus Rayon Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon Aksatriya Kahuripan Sunan Ampel Kediri. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, peneliti mengharapkan adanya kritik dan saran yang bisa bersifat membangun demi perbaikan di masa mendatang. Semoga segala bentuk kebaikan dari berbagi pihak tersebut mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT, serta semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak yang memerlukan demi pengembangan ilmu pengetahuan.

Kediri, 20 September 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTO	vii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Penelitian Terdahulu	10
F. Definisi Konsep	13
BAB II LANDASAN TEORI.....	18
A. Kuasa dan Pengetahuan	18
B. Disiplin dan Panoptisme	20
1. Seni Penyebaran Tubuh.....	22
2. Kontrol Aktivitas.....	22
3. Pengaturan Waktu	23
4. Kekuatan yang Tersusun	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	26
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian	26

B. Subyek Penelitian.....	28
1. Distributor Cabai	29
2. Tengkulak.....	30
3. Pengepul Petani	30
C. Lokasi Penelitian.....	31
D. Sumber Data.....	31
1. Data Pimer.....	31
2. Data Skunder	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
1. Observasi.....	32
2. Wawancara (Interview).....	33
3. Metode Dokumentasi	33
F. Teknik Analisis Data.....	34
1. Reduksi Data	34
2. Penyajian Data.....	34
3. Verifikasi/ Penarikan Kesimpulan	34
G. Validasi Data.....	35
H. Tahap-Tahap Penelitian	36
1. Tahap Pra Lapangan.....	36
2. Tahap Kegiatan Lapangan.....	37
3. Tahap Analisis Data	38
4. Tahap Pelaporan.....	38
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN DATA.....	40
A. Gambaran Umum Lokasi	40
1. Sejarah Pasar Induk Pare.....	41
2. Infrastruktur Pasar Induk Pare.....	42
3. Struktur Organisasi Pasar Induk Pare.....	45
4. Fungsi Pasar Induk Pare Bagi Masyarakat Pare.....	47
B. Gambaran Umum Subyek Penelitian.....	49
C. Paparan Data	51
1. Gejolak <i>Fluktuasi</i> Harga Cabai Rawit	51
2. Alur Distribusi Cabai Rawit Pasar Induk Pare.....	60

3. Peran Distributor Pada <i>Fluktuasi</i> Harga Cabai Rawit.....	63
4. Pengendalian Harga dengan Strategi Distribusi.....	69
5. Pola Hubungan Pedagang Dalam Pengoptimalan Strategi Pendistribusian Cabai Rawit	72
D. Temuan Penelitian.	74
1. Kemampuan Distributor Sebagai Kompetitor Harga.....	74
2. Disiplin Tubuh Distributor Menghasilkan Kemampuan dalam Pengelolaan Kapasitas Pesanan.....	75
3. Penjaringan Informasi Cabai Rawit dalam Menciptakan Pengetahuan	75
4. Komunikasi Antar Pedagang Sebagai Bentuk Strategi dalam Pengoptimalan Pendistribusian Cabai Rawit.	75
BAB V PEMBAHASAN	76
A. Strategi Kuasa Distributor Cabai dan Pengaruhnya Terhadap Harga Cabai di Pasar	78
1. Seni Penyebaran Tubuh.....	79
2. Kontrol Aktivitas.....	81
3. Pengaturan Waktu	83
4. Kekuatan yang Tersusun	86
B. Bentuk Kuasa dalam Pengendalian Fluktuasi Harga Cabai Rawit di Pasar Induk Pare.	89
1. Proses Negosiasi dengan Tengkulak Pasar Induk Pare.....	89
2. Relasi Dagang Distributor dengan Pengepul	96
3. Persaingan Antar Distributor.....	104
BAB VI PENUTUP	109
A. Kesimpulan	109
B. Saran	110
DAFTAR PUSTAKA	112
.LAMPIRAN.....	117

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Fluktuasi Harga Cabai Rawit Nasional 2023.....	3
Gambar 1.2 Grafik Fluktuasi Harga Cabai Rawit Jawa Timur	6
Gambar 4.1 Gapura Pasar Induk Pare	40
Gambar 4.3 Struktur Organisasi Pasar Induk Pare.....	47
Gambar 4.4 Data Gejolak Fluktuasi Harga Pasar Induk Pare	52
Gambar 4.5 Data Gejolak Fluktuasi Harga Pasar Induk Pare	52
Gambar 4.6 Pasokan Cabai Rawit Di Pasar Induk Pare	55
Gambar 4.7 Data Gejolak Fluktuasi Harga Pasar Induk Pare	57
Gambar 4.8 Data Gejolak <i>Fluktuasi</i> Harga Pasar Induk Pare.....	58
Gambar 4.9 Aktivitas Jual Beli Cabai Pasar Induk	59
Gambar 4.10 Aktivitas Perbelanjaan Distributor	61

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Keterangan Denah Lokasi Pasar Induk Pare.....	44
Tabel 4.2 Jumlah Pedagang Pasar Induk Pare	45
Tabel 4.3 Daftar Subyek Penelitian	50
Tabel 5.1 Paparan Strategi Distributor.....	88

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Pedoman Wawancara	117
Lampiran II Surat Izin Penelitian	120
Lampiran III Dokumentasi Wawancara	121
Lampiran IV Daftar Riwayat Hidup	123