

**PENENTUAN HARGA DAN JUMLAH MAKSIMAL KEUNTUNGAN
DALAM JUAL BELI PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Studi Pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame)**

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Tugas–Tugas dan Memenuhi Syarat–Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)

Dalam Ilmu Syari’ah

Oleh:

Nurul Idayati

Npm : 1621030503

Program Studi : Hukum Ekonomi Syaria’ah (Muamalah)



FAKULTAS SYARI’AH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG

1441H/2020M

**PENENTUAN HARGA DAN JUMLAH MAKSIMAL KEUNTUNGAN
DALAM JUAL BELI PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Studi Pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame)**

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Tugas–Tugas dan Melengkapi Syarat–Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
Dalam Ilmu Syari’ah

Oleh:

Nurul Idayati

Npm : 1621030503

Program Studi : Hukum Ekonomi Syaria’ah (Muamalah)

Pembimbing I : Dr. H. Muhammad Zaki, M.Ag.

Pembimbing II : Khoiruddin, M.S.I

**FAKULTAS SYARI’AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1441H/2020M**

ABSTRAK

Fenomena perkembangan usaha atau bisnis di Indonesia dewasa ini telah mengalami peningkatan yang cukup pesat. Hampir tidak ditemukan sebuah merek yang dapat berjalan sendiri tanpa mengalami persaingan. Ketatnya persaingan di dunia bisnis ritel pada saat ini, menjadikan perusahaan berlomba-lomba dalam persaingan yang sangat ketat yang bertujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Khususnya di jalur 2 Korpri bisnis ritel salah satunya seperti Indomaret dan MiniMarket 212 Mart yang berlomba-lomba dalam meningkatkan dan mempertahankan pelanggan. Salah satu upaya mereka dalam mempertahankan pelanggan yaitu dengan cara menentukan harga jual produk yang sebaik-baiknya, karena harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran. Cara ini yang diterapkan oleh Indomaret dan MiniMarket 212 Mart untuk meningkatkan dan mempertahankan minat pelanggan dari para pesaing sehingga perusahaan harus benar-benar mempertimbangkan penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan dengan memperhitungkan proses dalam produk yang akan dijual guna untuk mempertahankan penjualan.

Permasalahan yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana ketentuan dalam penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat di Indomaret dan MiniMarket 212 Korpri dan bagaimana Perspektif Hukum Islam tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ketentuan dalam penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan pada Indomaret dan MiniMarket 212 Korpri, untuk mengetahui Persepektif Hukum Islam tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan.

Jenis penelitian lapangan (*field research*), sifat penelitian ini adalah penelitian deskriptif komperatif. Sedangkan dalam pengumpulan data skripsi ini menggunakan observasi, dokumentasi, wawancara. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh langsung dari narasumber asli sedangkan data sekunder yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada seperti perpustakaan, dan penelitian terdahulu.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama : toko Indomaret menggunakan metode berbasis biaya Hal ini diasumsikan Indomaret dengan memperhatikan dan memperhitungkan seluruh produk biaya yang dikeluarkan, guna untuk membandingkan produk harga yang terbentuk pada anggaran ditahun mendatang Sedangkan pada MiniMarket 212 Mart menggunakan metode berbasis pasar harga pesaing (*competitor price*) dengan ini 212 Mart menentukan harga membandingkan harga pesaing dengan produk yang terkait. kedua : penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan dalam Perspektif Hukum Islam tidak ada batasan dalam proses bagaimana penentunnya, pada kedua perusahaan ini tidak ada praktek yang dilarang dalam agama Islam, tetapi perusahaan harus mementingkan kemashlahatan bersama dan kode etik dalam berdagang agar tidak ada unsur merugikan salah satu pihak.



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Jln. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Telp (0721)703289

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal
Keuntungan dalam Jual Beli Perspektif
Hukum Islam (Studi pada Indomaret dan
MiniMarket 212 Mart Korpri Kecamatan
Sukarame)
Nama Mahasiswa : Nurul Idayati
NPM : 1621030503
Program Studi : Mua'alah
Fakultas : Syariah

MENYETUJUI

Untuk di munaqasyahkan dan dipertahankan dalam sidang
Munaqasyah Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Muhammad Zaki, M.Ag.

Khoiruddin, M.S.I

NIP. 197012282000031002

NIP. 197807252009121002

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Mu'amalah**

Khoiruddin, M.S.I

NIP. 197807252009121002



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Jln. Letkol.H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung, Telp (0721)703289

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan dalam Jual Beli Perspektif Hukum Islam”** (Studi pada Indomaret dan MiniMarket 212 Mart Korpri Kecamatan Sukarame) disusun oleh, Nurul Idayati, NPM. 1621030503, Program studi Muamalah, Telah diujikan dalam sidang Munaqosyah di Fakultas Syariah UIN Raden Intan pada Hari: Senin, Tanggal: 06, Bulan: April, Tahun: 2020.

Tim Penguji

Ketua : Dr. Hj. Nurnazli, S.H., S.Ag., M.Ag.  (.....)

Sekretaris : Abuzar Alghifari, S.Ud., M.Ag.  (.....)

Penguji I : Dr. H. A. Khumaidi Ja'far, S.Ag.M.H.  (.....)

Penguji II : Dr. H. Muhammad Zaki, M.Ag.  (.....)

Penguji III : Khoiruddin, M.S.I  (.....)



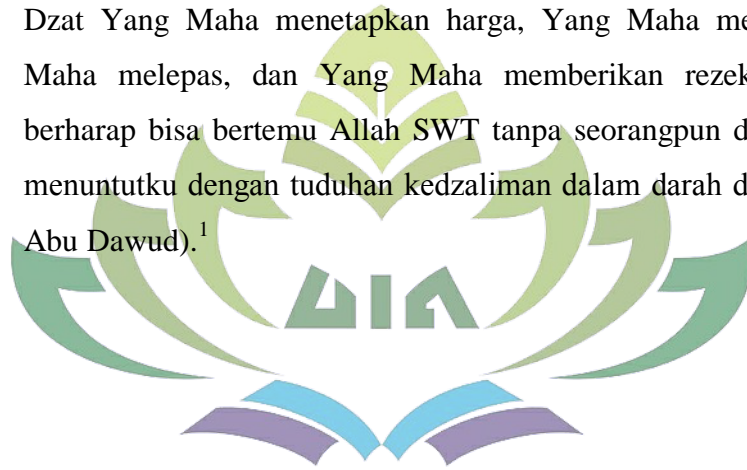
**Mengetahui,
Dekan Fakultas Syariah**

Dr. H. Khairuddin, M.H.
NIP. 196210221993031002

MOTTO

عَنْ أَنَسٍ قَالَ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرَ لَنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي
بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ. (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ)

Artinya : Diriwayatkan dari Anas RA, sahabat berkata “Ya Rasulullah harga-harga barang. Maka Rasulullah bersabda: Sesungguhnya Allah SWT Dzat Yang Maha menetapkan harga, Yang Maha memegang, Yang Maha melepas, dan Yang Maha memberikan rezeki. Aku sangat berharap bisa bertemu Allah SWT tanpa seorangpun dari kalian yang menuntutku dengan tuduhan kedzaliman dalam darah dan harta”. (HR. Abu Dawud).¹



¹ Muhammad Yusuf Qardhawi, *Halal & Haram Dalam Islam*, (Surabaya: Bina Ilmu, 2003), h.354.

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati mengucapkan Alhamdulillah dan penuh rasa syukur kepada Allah SWT untuk segala nikmat dan kekuatan yang telah diberikan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, sehingga dengan rahmad-nya karya ini dapat diselesaikan. Skripsi ini peneliti persembahkan sebagai tanda cinta kasih, tanggung jawab dan hormat tak terhingga kepada :

1. Orang tuaku tercinta, ayahanda Suparta dan ibunda Sulistyani yang telah merawatku, membesarkanku serta mendidikku dengan penuh cinta dan kasih sayang, menyekolahkanku, berjuang untuk keberhasilanku, mendoakanku dan selalu sabar memberikan motivasi supaya aku tetap semangat. Berkat pengorbanan, jerih payah dan motivasi yang selalu diberikan akhirnya terselesaikan skripsi ini.
2. Adekku Wahyu Ardika Oktora dan keluarga besar yang selalu mendukung, menyemangati serta mendoakanku untuk mencapai cita-cita.
3. Almamaterku UIN Raden Intan lampung yang tercinta.

RIWAYAT HIDUP

Nurul Idayati, dilahirkan di Tanjung Bintang pada tanggal 16 Januari 1997 merupakan anak pertama dari dua bersaudara yang dilahirkan dari pasangan suami istri Bapak Suparta dan ibunda Sulistyani dengan adek laki-laki Wahyu Ardika Oktor.

Jenjang pendidikan pertama penulis dimulai dari TK R.A Miftahul Jannah Tangerang yang diselesaikan pada tahun 2003, kemudian melanjutkan pendidikan SD N 3 Jati Baru yang diselesaikan pada tahun 2009, Kemudian melanjutkan pendidikan SMP N 1 Tanjung Bintang yang diselesaikan pada tahun 2012. Selanjutnya ke SMA N 1 Tanjung Bintang yang diselesaikan pada tahun 2015. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke UIN Raden Intan Lampung yang diterima di Fakultas Syariah pada program Hukum Ekonomi Syariah (Mu'amalah).

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul “Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan dalam Jual Beli Perspektif Hukum Islam” (Studi pada Indomaret dan MiniMarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame), dapat diselesaikan. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam ilmu syariah pada Program Studi Mu’amalah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Dalam proses penyelesaian skripsi ini, diucapkan terima kasih atas bantuan semua pihak. Secara rinci ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Moh. Mukri, M.Ag, selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung.
2. Dr. H. Khairuddin, M.H, selaku Dekan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung,
3. Khoiruddin, M.S.I selaku Ketua Jurusan Muamalah dan Juhrotul khulwah, M.S.I. selaku Sekertaris Jurusan Muamalah.
4. Dr. H. Muhammad Zaki, M. Ag. selaku pembimbing I, Khoiruddin, M.S.I selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen di Fakultas Syariah serta Bapak/Ibu guru TK, SD, SMP, dan SMA yang dengan tulus dan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan.

6. Pimpinan perpustakaan UIN Raden Intan Lampung dan pengelola perpustakaan yang telah memberikan informasi, data, referensi dan lain-lain.
7. Sahabat-sahabatku tercinta, Dian Edi Putri, Indah Harum Rezeki Kamiluddin, Liani Putri, Siti Nur Azizah, dan Tania Citradena yang selalu memberikan semangat dan mengingatkan tentang kebaikan dan teman-teman seperjuanganku yaitu seluruh mahasiswa dan mahasiswi muamalah angkatan 2016 khususnya muamalah kelas F.
8. Teman-teman KKN 58 Desa Banjarrejo, Kecamatan Batang Hari, Kabupaten Lampung Timur, dan teman-teman PPS, yang selalu memberi dukungan dan doa.
9. Almamaterku tercinta tempatku menempuh ilmu semoga dapat bermanfaat dunia dan akhirat.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan selama ini dibalas oleh Allah SWT dengan kebaikan yang berlipat ganda. Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, dikarenakan keterbatasan waktu, dana serta kemampuan yang dimiliki. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang dapat membangun sangat diharapkan dan diterima dengan sepenuh hati. Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Aamiin.

Bandar Lampung, 11 Desember 2019

Nurul Idayati
NPM. 1621030503

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul.....	2
C. Latar Belakang Masalah.....	3
D. Fokus Penelitian	9
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Signifikan	10
H. Metode Penelitian.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori	
1. Jual Beli dalam Hukum Islam	
a. Pengertian Jual Beli.....	16
b. Dasar Hukum Jual Beli	20
c. Rukun dan Syarat Jual Beli	23
d. Macam-Macam Jual Beli	29
2. Konsep Penentuan Harga dalam Hukum Islam	
a. Pengertian Harga	35
b. Metode Penentuan Harga	41
c. Penentuan Harga Menurut Pandangan Islam	44
d. Laba (Keuntungan).....	49
e. Larangan <i>Ikhtikar</i> (Penimbunan).....	50
B. Tinjauan Pustaka	52

BAB III HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum terhadap Toko Indomaret Korpri Kecamatan Sukarame	
1. Sejarah Singkat Toko Indomaret.....	55
2. Visi, Misi dan Budaya Perusahaan.....	57
3. Produk	58
4. Struktur Toko Indomaret.....	59
5. Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan Toko Indomaret	62
B. Gambaran Umum terhadap MiniMarket 212 Mart Korpri Kecamatan Sukarame	
1. Sejarah Singkat 212 Mart.....	64
2. Visi, Misi 212 Mart.....	67
3. Analisa Awal 212 Mart	67
4. Aspek Bisnis 212 Mart.....	68
5. Struktur Organisasi 212 Mart.....	69
6. Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan 212 Mart.....	72

BAB IV ANALISIS DATA

A. Ketentuan dalam Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan yang terdapat di Indomaret dan MiniMarket 212 Mart Korpri Kecamatan Sukarame	74
B. Perspektif Hukum Islam tentang Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan yang terdapat di Indomaret dan MiniMarket 212 Mart Korpri Kecamatan Sukarame	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	83
B. Rekomendasi	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Riset dari Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Lampung
- Lampiran 2 Permohonan Izin Riset
- Lampiran 3 Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 4 Surat Keterangan Wawancara
- Lampiran 5 Kartu Konsultasi Pembimbing Skripsi
- Lampiran 6 Surat Bukti Tidak Plagiarisme
- Lampiran 7 Dokumentasi Foto

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Struktur Organisasi Toko Indomaret Korpri.....	58
Tabel 3.2 Daftar Produk dan Harga Toko Indomaret	64
Tabel 3.3 Struktur Organisasi MiniMarket 212 Mart Korpri.....	69
Tabel 3.4 Daftar Produk dan Harga MiniMarket 212 Mart	73



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan maksud dari tujuan skripsi ini, maka akan diuraikan secara rinci kata-kata yang terkandung dalam judul. Adalah judul sebagai berikut “Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan dalam Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Pada Indomaret dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame)”. Adapun kata-kata yang diperoleh dalam judul sebagai berikut:

1. Penentuan Harga yaitu proses, cara, perbuatan menetapkan; penentuan; pengangkatan dalam menentukan sebuah nominal yang dipergunakan untuk jual beli sebagai untuk menentukan kaidah hukum konkret yang berlaku khusus.¹
2. Jual Beli secara bahasa berasal dari Bahasa Arab yaitu “*Al-bath*” bentuk mufrad dari kata “*Al-buyyu*” yang berarti tukar menukar suatu barang.² Adapun pengertian jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan *syara*.³

¹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2010), h.1457.

² Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia* (Jakarta: Hidakarya Agung, 1997), h.56.

³ Khumedi Ja'far, *Hukum perdata islam di Indonesia* (Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbitan IAIN Raden Intan Lampung, 2015), h. 104.

3. Hukum Islam menurut ulama Muhammad Yusuf Musa, yakni peraturan-peraturan Allah yang diikuti dan ditaati dalam hidup bermasyarakat untuk menjaga kepentingan manusia.⁴ Sedangkan hukum Islam menurut ushul fiqh adalah aturan-aturan (hukum) Allah SWT, yang ditunjukkan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan keduniaan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi dan sosial kemasyarakatan.⁵

Berdasarkan dari uraian diatas, maka maksud dari judul skripsi ini adalah untuk mengkaji terhadap Penentuan Harga dan Maksimal Keuntungan yang terjadi di Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame atau menelaah dari sudut pandang Hukum Islam tentang Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan dalam Jual Beli.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun alasan penulis memilih judul ini adalah Penentuan Harga dan Jumlah Maksimal Keuntungan dalam Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi pada Indomaret dan Minimarket 212 korpri Kecamatan Sukarame) sebagai berikut :

1. Alasan Objektif

Karena penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan jual beli pada jaman sekarang ini sudah banyak yang menentukan harganya masing-masing sehingga menimbulkan adanya penentuan harga dan

⁴ Abdul Majid, *Pokok-Pokok Fiqh Muamalah dan Hukum Kebendaan dalam Islam*, (Bandung: IAIN SGD, 1986), h. 1.

⁵ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.15.

jumlah maksimal keuntungan yang berbeda dalam bermuamalah (jual beli) dan tidak adanya aturan yang mengatur penentuan minimal dan maksimal keuntungan, maka perlu diketahui tentang masalah tersebut dalam Hukum Ekonomi Islam.

2. Alasan Subjektif

- a. Masalah yang dibahas dalam kajian ini sesuai dengan jurusan yang sedang penulis tekuni yaitu Hukum Ekonomi Syariah.
- b. Adanya literatur yang mencukupi untuk memperdalam pengetahuan, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

C. Latar Belakang Masalah

Jual beli adalah menukar suatu barang dengan barang yang lain dengan cara yang tertentu (akad). Allah Swt telah menjadikan manusia masing-masing saling membutuhkan satu sama lain, supaya mereka tolong-menolong, tukar menukar keperluan dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing, baik dengan jalan jual beli, sewa menyewa, bercocok tanam, atau perusahaan yang lain-lain, baik dalam urusan kepentingan sendiri maupun untuk kemaslahatan umum.⁶ Dengan cara demikian kehidupan masyarakat menjadi teratur dan subur, pertalian yang satu dengan yang lain pun menjadi teguh. Akan tetapi, sifat loba dan tamak tetap ada pada manusia, suka mementingkan diri sendiri supaya hak masing-masing jangan sampai tersia-sia, dan juga menjaga kemaslahatan

⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: RajaGafindo Persada, 2016), h.61.

umum agar pertukaran dapat berjalan dengan lancar dan teratur. Oleh sebab itu, agama memberi peraturan yang sebaik-baiknya; karena dengan teraturnya muamalah, maka penghidupan manusia jadi terjamin pula dengan sebaik-baiknya sehingga perbantahan dan dendam-mendendam tidak akan terjadi.

Sebagaimana firman Allah dalam surat An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu*” (An- Nisa: 29).⁷

Fenomena perkembangan usaha atau bisnis di Indonesia dewasa ini telah mengalami peningkatan yang cukup pesat. Hampir tidak ditemukan sebuah merek yang dapat berjalan sendiri tanpa mengalami persaingan. Bahkan, pada beberapa bidang bisnis, terjadi persaingan yang sangat ketat, sehingga pemimpin pasar atau market leader pada industri tersebut senantiasa berganti-ganti setiap tahunnya.

Bisnis ritel juga mengalami hal yang sama. Berbagai jenis format ritel serta jenisnya terus mengalami perkembangan. Mulai dari Hypermarket, Supermarket, Minimarket hingga toko kelontong yang tergolong dalam traditional market. Hal ini sebagai akibat dari adanya perkembangan usaha

⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya* (Bandung : Al-Muyassar, 2014), h.159.

manufaktur dan peluang pasar yang cukup terbuka, maupun upaya pemerintah untuk mendorong perkembangan bisnis ritel.

Keadaan ini mendorong timbulnya persaingan sengit dalam bisnis, terutama di bidang pemasaran. Setiap perusahaan akan berlomba-lomba untuk memuncaki dan memperoleh dominasi merek. Akhirnya akan mendorong terjadinya perang merek. Akibatnya pengelolaan, pengembangan, dan penguatan merek dipandang sebagai sebuah keharusan.⁸

Pada bisnis minimarket terdapat beberapa pemain besar, diantaranya Alfamart, Indomaret, 212, dan Yomart. Maraknya perkembangan minimarket terkadang menimbulkan dampak negatif yang dibarengi dengan timbulnya persaingan yang tidak sehat antar minimarket itu sendiri. Persaingan terlihat makin sengit ketika banyak dijumpai gerai minimarket yang saling berdekatan atau bahkan berdampingan. Terutama pada minimarket 212 dan minimarket Indomaret. Di mana Indomaret dan minimarket 212, terjadi tidak adanya regulasi dan pedoman yang secara khusus mengatur keberadaan minimarket tersebut, baik dari segi lokasi, jumlah dalam satu wilayah, jarak, dan jangkauan pelayanan. Indomaret dan minimarket 212 memiliki jenis barang yang sama. Ketika mereka sudah saling berdekatan, kompetisi hanya didasarkan pada kemasan, tema dan faktor kecil lainnya. Hal ini yang akan mempengaruhi pandangan pengunjung. Persaingan yang sangat ketat menyebabkan, setiap gerai yang

⁸ Bernard E. Silaban Sukardi Arifin, *Analisis Perbandingan Ekuitas Merek Pada Minimarket*, (Insitut Bisnis Nusantara, 2012), hlm. 1

saling berdekatan yang memiliki jenis dagangan sama akan memiliki bentuk fisik toko yang serupa. Begitu pula dengan fasilitas yang sama persis. Ketersediaan produk antara dua minimarket ini cukupimbang. Samasama memiliki variasi produk yang banyak dan beragam. Demikian juga mengenai tata ruang, tidak banyak berbeda.

Baik minimarket 212 dan Indomaret berusaha menjangkau konsumen sampai level yang terdekat yaitu di perumahan atau jalan-jalan raya sekalipun, sehingga ketika konsumen membutuhkan produk yang diinginkan, minimarket 212 dan Indomaret sebagai retailer berhasil untuk menyediakannya. Tentu saja semua orang menyukai apabila mereka dapat mengurangi usaha untuk mendapatkan produk yang mereka inginkan. Semakin dekat akan semakin baik. Untuk daerah yang besar pertama-tama akan dibagi dulu wilayahnya, misalnya berdasarkan kecamatan dan kabupaten. Kemudian pada kecamatan tersebut akan dibuka dua sampai tiga gerai, apabila memiliki perkembangan yang bagus maka akan dibuka kesempatan untuk membuka gerai yang baru di daerah tersebut. Metode yang paling relatif fleksibel ini membuat banyak orang tergiur untuk bergabung dengan usaha waralaba mereka, tidak heran gerai mereka terus bertambah banyak. Tetapi kedua retailer ini tetap berusaha untuk menerapkan prinsip efisiensi agar pembukaan gerai tidak menjadi nafsu persaingan semata.

Sampai sekarang Indomaret yang sudah berdiri sejak dari tahun 1988 sudah mencapai 3.134 toko. Sedangkan minimarket berlabel 212 atau yang

dikenal dengan 212 Mart telah meluncurkan toko pertamanya pada Mei 2017 lalu. Setelah 15 bulan atau satu tahun lebih berdiri, usaha ritel berbasis umat ini sudah memiliki 192 toko.⁹

Minimarket berlabel Indomaret dan 212 tumbuh subur dimana-mana. Kedua minimarket tersebut berkembang dengan jejaring waralaba. Harga jual yang ditawarkan atas barang-barang promosi relatif murah, di bawah harga pasar. Ini yang membuat daya tarik konsumen berkunjung ke minimarket tersebut. Selain itu juga konsumen mendapatkan kenyamanan berbelanja karena ruang gerai yang rapi, bersih, dan sejuk. Minimarket tetap dibutuhkan konsumen untuk pemenuhan kebutuhan harian. Konsumen berkunjung ke minimarket hanya untuk berbelanja bulanan atau mingguan, tidak setiap hari.

Bisnis ritel merupakan mata rantai dari alur distribusi barang dari produsen sampai pada konsumen akhir. Sebagai mata rantai, maka bisnis ritel adalah perantara perdagangan yang memiliki ketergantungan pasokan barang dan jasa kepada produsen/pemasok.

Sebagai perantara perdagangan, maka institusi bisnis ritel saling berhadapan untuk merebut konsumen akhir dalam satu area perdagangan. Tren minimarket muncul karena orientasi berbelanja masyarakat berubah. Dulu konsumen dapat dikatakan selalu mengejar harga murah. Sekarang tidak cukup kenyamanann dalam berbelanja menjadi daya tarik tersendiri. Hal ini yang membuat pilihan konsumen tertuju untuk berbelanja ke

⁹ Situs Resmi Koperasi Syariah 212, <http://koperasisyariah212.co.id/>, diakses pada 8 November 2019 pukul 20:11.

minimarket dari pada ke warung atau toko tradisional lainnya. Selain nyaman, minimarket memiliki citra harga yang lebih murah, pelayanan yang baik, keanekaragaman barang yang lengkap, serta mudah memilih dan menentukan barang yang diinginkan.

Pengusaha dapat mempengaruhi konsumennya lewat produk yang ditawarkannya kepada konsumen itu. Dalam hal ini dengan membuat produk tersebut sedemikian rupa sehingga produk tersebut dapat menarik perhatian konsumen. Misalnya saja dengan membuat produk dengan warna-warni yang menarik atau bahkan mungkin dengan warna yang mencolok, bungkus yang bagus lagi exclusive dan sebagainya.

Disamping itu pengusaha dapat pula mencantumkan harga yang rendah serta pembelian discount/potongan harga, mencantumkan harga obral serta harga cuci gudang dan sebagainya. Dengan cara penetapan harga semacam ini akan dapat menarik perhatian serta mendorong konsumen untuk segera melakukan transaksi pembelian agar tidak terlewatkan kesempatan yang terbatas waktunya bagi berlakunya harga obral tersebut. Tidak ada ketentuan dalam penentuan harga namun mereka mengajak agar dalam jual beli penjual maupun pembeli harus memiliki sikap toleransi. Dalam hadis Rasulullah saw :

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ
رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى (رواه البخاري)

Artinya : *Dari Jabir Bin Abdillah ra, bahwasanya Rasulullah SAW bersabda, “Allah SWT akan memberikan rahmat kepada*

seseorang yang mempermudah ketika menjual, mempermudah ketika membeli dan mempermudah ketika menagih hutang”. (HR. Bukhari)

Cara distribusi yang memenuhi kebutuhan konsumen juga dapat diterapkan agar dapat menarik para konsumen untuk membeli produk yang ditawarkannya. Kemudian cara melakukan kegiatan promosi untuk memperkenalkan produk tersebut sehingga konsumen menjadi kenal dan tahu, ataupun bagi yang sudah kenal dapat menjadi lebih menyenangi produk itu, bahkan bagi yang sudah agak lupa diharapkan agar dapat menjadi ingat kembali akan produk tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut, perlu untuk diadakan penelitian pembahasan yang lebih jelas mengenai penentuan harga dan jumlah keuntungan dari kedua minimarket tersebut.

D. Fokus Penelitian

Dalam penelitian ini penulis dapat memfokuskan masalah terlebih dahulu supaya tidak terjadi perluasan permasalahan yang nantinya tidak sesuai dengan penelitian ini. Maka penulis memfokuskan untuk meneliti suatu Penentuan Harga dan Maksimal Keuntungan yang terdapat pada Indomaret dan Minimarket 212 menurut Hukum Islam.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka rumusan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana ketentuan dalam penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat di Indomaret dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame?
2. Bagaimana perspektif Hukum Islam tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat di Indomaret dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame?

F. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian :

1. Untuk mengetahui bagaimana ketentuan dalam penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat di Indomaret dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.
2. Untuk mengetahui bagaimana perspektif Hukum Islam tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat di Indomaret dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

G. Signifikasi Penelitian

a. Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan dan pustaka keIslaman, selain itu juga diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi serta wawasan terhadap penulis dan pembaca mengenai penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan dalam jual beli.

b. Kegunaan Praktis

Penelitian ini dimaksudkan sebagai suatu syarat untuk memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.

H. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan pendekatan induktif. Alasannya, metode kualitatif dengan pendekatan induktif lebih relevan dalam mengolah data.¹⁰

Untuk menghasilkan gambaran yang baik dibutuhkan serangkaian langkah yang sistematis, Adapun langkah-langkah tersebut terdiri atas:

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari lokasi atau lapangan.¹¹ Dalam hal ini data diperoleh dari Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analisis komperatif, yaitu penelitian yang membandingkan keberadaan satu variable atau lebih pada dua atau lebih pada waktu yang berbeda.¹² Dalam kaitannya, penelitian ini membandingkan tentang ketentuan terhadap penentuan

¹⁰ Sutrisno Hadi, *Metode Research*, (Jakarta:Fakultas Psikologi UGM,1994),h.142.

¹¹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung:CV. Mandar Maju, 1996) ,h.81

¹² Sutrisno Hadi, *Metode Research*, h.145

harga dan maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 di Korpri Kecamatan Sukarame.

2. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diterima langsung dari subjek yang akan diteliti (responden) dengan tujuan untuk mendapatkan data yang kongkrit.¹³

Sumber Primer dalam penelitian ini yaitu pemilik toko dan pengelola. Pemilik toko dalam menentukan harga dan jumlah maksimal keuntungan tersebut.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di dapatkan dari sumber secara tidak langsung kepada pengumpul data.¹⁴ Data sekunder diperoleh atau dikumpulkan penulis dari berbagai sumber yang telah ada, seperti buku, jurnal, laporan, dan lain-lain. Data sekunder digunakan untuk melengkapi data primer mengingat bahwa data primer dapat dikatakan sebagai data praktik yang ada secara langsung dalam praktik di lapangan.

4. Pengumpulan Data

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara (*Interview*) adalah kegiatan pengumpulan data primer yang bersumber langsung dari responden peneliti di lapangan

¹³ Bagong Suryanto dan Sutinah, *Metode Penelitian Sosial*, (Jakarta:Prenada Media Group,2005),h.55.

¹⁴ *Ibid.*,h.65.

(lokasi).¹⁵ Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan apabila peneliti ingin mengetahui hal hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.¹⁶ Data wawancara dapat diperoleh dari hasil wawancara kepada responden yang terdiri dari Kepala Toko Indomaret Bapak Yohanes dan Kepala Toko MiniMarket 212 Mart Bapak Hadi Suharto.

b. Observasi

Observasi adalah mengadakan pengamatan secara langsung pada objek yang diteliti dengan maksud melihat, mengamati, merasakan, kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan guna melanjutkan suatu penelitian.¹⁷ Observasi tersebut bertujuan untuk mengamati dan mencermati bagaimana ketentuan penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat di Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

¹⁵ Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti,2014),h. 84.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta,2015),h.137.

¹⁷ Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grub, 2009),h.252.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.¹⁸ Metode ini digunakan untuk menghimpun atau memperoleh data, dengan cara melakukan pencatatan baik berupa arsip arsip atau dokumentasi maupun keterangan yang terkait dengan penelitian penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

5. Pengolahan Data

a. *Editing*, yaitu memeriksa kelengkapan data yang telah dikumpulkan.¹⁹

Yaitu mengadakan pemeriksaan kembali data data tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

b. *Organizing*, yaitu menyusun dan mensistematika data tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

c. *Analizing*, yaitu tahapan analisa dan perumusan aturan penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

¹⁸ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu pendekatan Praktik*, (Jakarta:Bima Aksara,1981),h.202.

¹⁹ *Ibid.*,h.118.

6. Analisis Data

Analisis data yang telah dikumpulkan dalam penelitian ini adalah didahului dengan metode deskriptif analisis kualitatif, yaitu bertujuan mendeskripsikan masalah yang ada sekarang dan berlaku berdasarkan data-data tentang penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame yang di dapat dengan mencatat, menganalisis dan menginterpretasikanya kemudian dianalisis dengan teori untuk selanjutnya ditarik sebuah kesimpulan yang sesuai dengan analisis terhadap ketentuan penentun harga dan jumlah maksimal keuntungan jual beli yang terdapat di Indomaret dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

Adapun pendekatan berfikir yang digunakan dalam penelitian ini adalah induktif, yaitu berangkat dari fakta-fakta yang khusus atau peristiwa yang kongkrit, kemudian dari fakta itu ditarik generalisasi yang mempunyai sifat umum. Metode ini digunakan untuk mengetengahkan data-data mengenai bagi hasil yang sifatnya umum. Kemudian diolah untuk diambil data-data yang sifatnya khusus mengenai penentuan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame.

BAB II

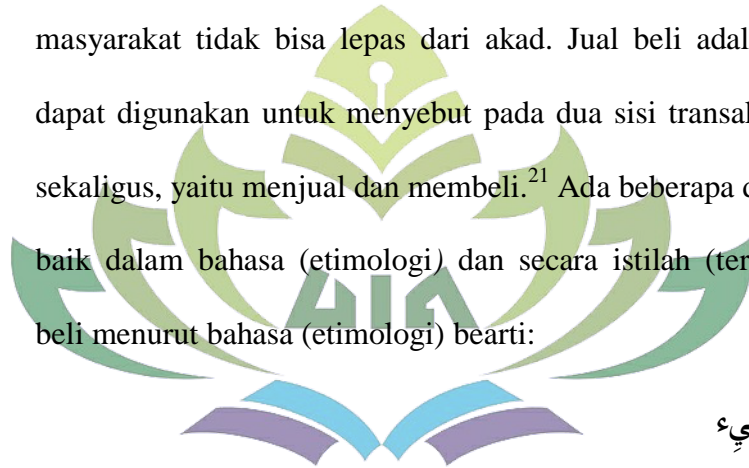
LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Jual Beli Dalam Hukum Islam

a. Pengertian Jual Beli

Dalam menjalankan bisnis, satu hal yang sangat penting adalah masalah akad (perjanjian).²⁰ jual beli merupakan akad yang umum dikeluarkan masyarakat, karena dalam setiap pemenuhan hidupnya, masyarakat tidak bisa lepas dari akad. Jual beli adalah istilah yang dapat digunakan untuk menyebut pada dua sisi transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli.²¹ Ada beberapa definisi jual beli baik dalam bahasa (etimologi) dan secara istilah (terminologi). Jual beli menurut bahasa (etimologi) bearti:



مُقَابَلَةُ الشَّيْءِ بِالشَّيْءِ

“Pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain).²²”

Perdagangan atau jual beli secara bahasa (*lughatan*) berasal dari bahasa Arab *al-ba’i*, *al-tijarah*, dan *al-mubadalah* artinya ‘mengambil, memberikan sesuatu atau barter’.²³

²⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012), h. 71.

²¹ Imam Mustofa, *Fiqh Mu’amalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h. 21.

²² Khumedi Ja’far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Bandar Lampung: Permatanet Publishing, 2016), h. 103.

²³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia Cet. Kedua, 2017), h. 75.

hal ini sebagaimana firman Allah SWT:²⁴

يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ (٢٩)

“Mereka itu mengharapakan tjarah (perdagangan) yang tidak akan rugi.”

Secara istilah (Syariah) ulama ahli Fiqh dan pakar mendefinisikan jual beli secara berbeda-beda bergantung pada sudut pandangnya masing-masing sekalipun memiliki tujuan yang sama meliputi:

1) Ada dua macam definisi jual beli menurut Ulama Hanafiah, yakni:

a. Definisi jual beli dalam arti luas, yakni:

وَهُوَ بَيْعُ الْعَيْنِ بِالتَّقْدِينِ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَنَحْوَهَا أَوْ مُبَادَلَةُ السَّلْعَةِ بِالتَّقْدِ
أَوْ نَحْوَهَا عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ.²⁵

“Jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya. Atau tukar menukar barang dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus.”

b. Definisi jual beli dalam arti sempit, yakni:

هُوَ مُبَادَلَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ.²⁶

“Jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus.”

2) Menurut Imam Nawawi, jual beli adalah:²⁷

مُقَابَلَةُ مَالٍ بِمَالٍ تَمْلِيكًا.

“Pertukaran harta dengan harta (yang lain) untuk kepemilikan”.

²⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 67.

²⁵ Addurahman Al-Jazairy. *Khitabul Fiqh Alal Madzahib al-Arba'ah*, Juz II. (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990). H. 134.

²⁶ *Ibid.*, h. 135.

²⁷ Khumedi Ja'far, h. 103

- 3) Menurut Imam Syafi'i ia memberikan pengertian jual beli yaitu pada prinsipnya, praktik jual beli itu diizinkan jika didasarkan pada keridhaan (kerelaan) dua orang yang diperbolehkan untuk melakukan jual beli barang yang dibolehkan.²⁸
- 4) Definisi jual beli menurut Ibnu Qudamah ialah:²⁹

مُبَادَلَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ تَمْلِيكًا وَتَمَلُّكًا.

“pertukaran harta dengan harta (yang lain) untuk saling menjadikan milik.”

Secara terminologis ada lagi perbedaan pendapat oleh para Fuqaha tentang *ba'i*. Definisi yang dipilih adalah tukar menukar (barter) harta dengan harta, atau manfaat (jasa) yang mubah meskipun dalam tanggungan.³⁰ Penjelasan definisi di atas adalah sebagai berikut:

- a. Tukar menukar (barter) harta dengan harta. Harta mencakup semua bentuk benda yang boleh dimanfaatkan meskipun tanpa hajat (ada kebutuhan), seperti emas, perak, jagung, gandum, kurma, garam, kendaraan, dan lain sebagainya.
- b. Atau manfaat (jasa) yang mubah. Maksudnya tukar menukar (barter) harta dengan manfaat jasa yang diperbolehkan. Syarat mubah dimasukkan sebagai proteksi terhadap manfaat jasa yang tidak halal.

²⁸Imam Syafi'i Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Ringkasan kitab Al-Umm*, penerjemah: Imron Rosadi, Amiruddin dan Imam Awaluddin, (Jakarta: Pustaka Azzam, Jilid 2 2013), h.1.

²⁹ Khumedi Ja'far, h.104.

³⁰Abdullah DKK, *Ensiklopedia Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Mazhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2017), h. 2.

c. Meskipun dalam tanggungan. Kata meskipun (*lau*) di sini tidak berfungsi sebagai indikasi adanya perbedaan, tetapi menunjukkan arti bahwa harta yang ditransaksikan adakalanya telah ada (saat transaksi) dan adakalanya berada dalam tanggungan (jaminan) . kedua hal ini dapat terjadi dalam *ba'i*.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa definisi jual beli adalah kesepakatan untuk bertukar benda atau barang dalam bentuk pemindahan kepemilikan dan kepemilikan secara sukarela antara kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian di mana satu pihak sebagai pemberi objek atau barang dan pihak lain sebagai objek penerima atau barang sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan oleh syara' dan disepakati. Karena prinsip dasar yang telah ditetapkan Islam mengenai perdagangan dan niaga adalah tolak ukur dari kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan.³¹

Allah SWT. Mensyariatkan jual beli sebagai suatu kemudahan untuk manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia mempunyai kebutuhan yang berbeda. Adakalanya sesuatu yang kita butuhkan itu ada pada orang lain. Untuk memenuhi kebutuhan itu seseorang tidak mungkin memberinya tanpa imbalan. Untuk itu, diperlukan hubungan interaksi dengan sesama manusia. Sala satu sarannya adalah dengan jalan melakukan jual beli.³²

³¹ Muhammad Abdul Mannan, *Ekonomi Islam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Intermasa, 1992), h. 288.

³² Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h. 64.

b. Dasar Hukum Jual Beli

Al-bai atau jual beli adalah kontrak yang dibenarkan, ini didasarkan pada dalil yang terkandung dalam Al-Qur'an, Hadits, Ijma Ulama dan Qiyas. Sumber hukum jual beli dalam Islam meliputi:

a) Al-Qur'an

Al-Qur'an adalah dasar hukum yang menempati tingkat pertama dalam menentukan hukum yang berlaku dalam kehidupan beragama. Dalam hal jual beli yang terkandung dalam Q.S Al-Baqarah (2): 275³³ berbunyi:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

Ayat di atas secara umum tetapi tegas memberikan uraian tentang hukum **halalnya jual beli** dan haramnya riba.

Surat Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

“tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeqi hasil perniagaan) dari tuhanmu.” (Q.S. Al-Baqarah (2): 198).³⁴

Allah juga telah menegaskan ayat tentang jual beli dalam Surat An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

³³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Sygma Exagrafika, 2007), h. 47.

³⁴ *Ibid.*, h. 31.

تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu". (Q.S. An-Nisa' (4): 29).³⁵

b) Hadis

Hadis adalah sumber kedua yang merupakan pedoman untuk mengambil hukum. Dan ini adalah rahmat Tuhan kepada umat-Nya sehingga hukum Islam tetap elastis dan dinamis sesuai dengan perkembangan zaman. Adapun tradisi yang mengatakan tentang jual beli meliputi:

Hadis adalah sumber kedua yang merupakan pedoman untuk mengistimbat hukum. Dan ini adalah rahmat Tuhan kepada umat-Nya sehingga hukum Islam tetap elastis dan dinamis sesuai dengan perkembangan zaman. Adapun hadis yang mengatakan tentang jual beli meliputi:

عَنْ رِ فَاعَةَ بِنِّ رَافِعِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ

الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ، عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَ كُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ

الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)³⁶

³⁵ *Ibid.*, h. 83.

³⁶ Al Hafidh Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram Min Adilatil Ahkam*, Penerjemah Achmad Sunarto, Cetakan Pertama, (Jakarta: Pustaka Amani, 1995), h. 303.

“Dari Rifa’ah bin Rafi’i RA., bahwasanya Nabi SAW, pernah ditanya, “Pekerjaan apakah yang paling baik?” beliau menjawab, “Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik,” H.R. Al-Baz-zar dan dianggap sah menurut Hakim).

Maksud ayat di atas jual beli yang jujur, tanpa ada kecurangan mendapat berkat dari Allah SWT.

c) Ijma Ulama

Ijma adalah sumber ketiga hukum Islam setelah Al-Qur’an dan Sunnah. Para Ulama telah sepakat bahwa membeli dan menjual diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan dapat memenuhi kebutuhan mereka, tanpa bantuan orang lain. Namun, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkan itu, harus diganti dengan barang lain yang sesuai.³⁷ Pakar ushul merumuskan kaidah fiqh yang berbunyi:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا مَا قَامَ الدَّلِيلُ عَلَى مَنْعِهِ.³⁸

“Hukum dasar dalam bidang muamalah adalah kebolehan (ibadah) sampai ada dalil yang melarangnya.”

Selain itu, berdasarkan pada dasar hukum sebagaimana dijelaskan di atas bahwa jual beli hukumnya mubah, yang berarti bahwa jual beli diizinkan sepanjang mematuhi ketentuan yang ada dalam jual beli.

³⁷ Rachmat Syafe’i, *Fiqh Mu’amalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), h. 75.

³⁸ Beni Ahmad Saebani, *Ilmu Ushul Fiqh* (Bandung: Pustaka Setia, 2009), h.59-60.

Hukum asal jual beli diperbolehkan, tetapi hukum dapat berubah menjadi wajib, mahdub, makruh bahkan dapat menjadi haram dalam situasi tertentu.³⁹

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Transaksi jual beli adalah perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya pengalihan hak atas barang dari penjual ke pembeli, kemudian dengan sendirinya dalam perbuatan hukum itu harus terpenuhi rukun dan syaratnya.

a) Rukun Jual Beli

Rukun jual beli, yaitu perjanjian jual beli (*ijab qobul*), orang yang melakukan akad (penjual dan pembeli), dan *ma'qud alaih* (objek akad).⁴⁰

1. Penjual, yaitu pemilik properti yang menjual barang atau orang yang berwenang menjual properti orang lain. Penjual harus cakap dalam melakukan transaksi jual beli (*mukallaf*).
2. Pembeli, yaitu orang-orang yang mampu dan dapat memberikan kekayaan mereka (uang).
3. Barang jualan, yaitu apa yang diizinkan oleh syara' untuk dijual dan diketahui oleh pembeli (sifatnya).
4. Sighat (*ijab qabul*), yaitu kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dimana pembeli menyerahkan uang dan penjual menyerahkan barang (serah

³⁹Abdul Aziz Muhammad Azzam. *Fiqh Muamalah: Sistem Transaksi Dalam Islam*, Penerjemah: Nadirsyah Hawari (Jakarta: Amzah, 2010. h. 90.

⁴⁰Hendi Suhendi, h. 70.

terima, kedua transaksi memberikan barang baik secara lisan maupun tulisan.⁴¹

b) Syarat Sahnya Jual Beli⁴²

1. Subjek jual beli, yaitu pihak penjual dan pihak pembeli harus memenuhi ketentuan berikut:

a. Berakal, yaitu dapat membedakan atau memilih yang terbaik untuknya, oleh sebab itu jika salah satu pihak tidak berakal maka jual beli itu tidak sah. Hal ini sebagaimana firman Allah:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ. (النساء: ٥)

“Dan janganlah kamu berikan hartamu kepada orang-orang yang bodoh”.

b. Dengan kehendaknya sendiri (bukan paksaan), itu berarti dalam transaksi jual beli salah satu pihak tidak melakukan transaksi jual beli salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lain, sehingga pihak lain pun dalam melakukan transaksi jual beli bukan karena kehendaknya sendiri. Oleh karena itu jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri adalah tidak sah. Hal ini sebagaimana firman Allah:

يَأْيُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

⁴¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2016), h. 136-137

⁴² Khumedi Ja'far, h. 105-111.

تَرَاضٍ مِّنكُمْ. (النساء: ٢٩)

“Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan (jual beli) yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”.

c. Keduanya tidak mubazir, artinya pihak-pihak yang mengikatkan diri dalam transaksi jual beli bukanlah orang-orang yang boros (mubazir), karena orang yang boros menurut hukum dikatakan orang yang tidak cakap, artinya ia tidak bisa melakukan sesuatu yang legal (perbuatan hukum) meskipun hukum itu menyangkut kepentingan belaka.

d. Baligh, yang menurut hukum Islam (fiqh), dikatakan baligh (dewasa jika sudah berumur 15 tahun untuk anak laki-laki dan telah datang bulan (haid) untuk anak perempuan, oleh sebab itu transaksi jual beli yang dilakukan anak kecil adalah tidak sah namun demikian bagi anak-anak yang sudah dapat membedakan mana yang baik dan yang buruk, tetapi ia belum dewasa (belum mencapai usia 15 tahun dan belum bermimpi atau belum haid), menurut sebagian ulama bahwa anak tersebut diperbolehkan untuk melakukan perbuatan jual beli, khususnya untuk barang-barang kecil dan tidak bernilai tinggi. Berkaitan dengan hal tersebut penulis sangat setuju, karena apabila anak yang belum

baligh (dewasa) tidak dapat melakukan perbuatan hukum seperti jual beli barang-barang kecil dan tidak bernilai tinggi seperti yang biasa terjadi ditengah-tengah masyarakat akan menimbulkan kesulitan bagi masyarakat itu sendiri, sedangkan kita tahu bahwa hukum Islam (syariat Islam) tidak membuat suatu peraturan yang menimbulkan kesulitan atau kesukaran bagi pemeluknya.

2. Objek jual beli, yaitu barang atau benda yang menjadi sebab terjadinya transaksi jual beli, dalam hal ini harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

a. Suci atau bersih barangnya, maksudnya bahwa barang yang diperjual belikan bukanlah barang atau benda yang digolongkan sebagai barang atau benda yang digolongkan sebagai barang atau benda yang najis atau yang diharamkan.

b. Barang yang diperdagangkan dapat dimanfaatkan, artinya barang yang dapat dimanfaatkan tentu sangat relatif, karena pada dasarnya semua barang yang digunakan sebagai objek jual beli adalah barang yang dapat digunakan untuk dikonsumsi, seperti beras, kue, ikan, buah-buahan dan lain-lain, menikmati keindahannya misal lukisan, kaligrafi, dekorasi rumah dan lain-lain. Menikmati suaranya seperti radio, TV, kaset dan sebagainya, dan digunakan untuk

keperluan yang bermanfaat seperti membeli seekor anjing untuk berburu. Dengan demikian yang dimaksud dengan barang yang diperdagangkan dapat dimanfaatkan adalah bahwa manfaat barang tersebut dengan ketentuan hukum (hukum Islam) atau penggunaan barang tidak bertentangan dengan ketentuan agama (Islam) yang berlaku.

- c. Barang atau benda yang diperdagangkan milik orang yang membuat kontrak, artinya orang yang mengadakan perjanjian jual beli untuk suatu barang adalah pemilik sah dari suatu barang tersebut atau telah memperoleh izin dari pemilik sah barang tersebut. Jadi jual beli yang dilakukan oleh orang yang bukan pemilik atau berhak berdasarkan kuasa si pemilik, dipandang sebagai perjanjian jual beli yang dibatalkan.
- d. Barang atau benda yang diperdagangkan dapat diserahkan, maksudnya disini adalah bahwa barang atau benda yang diperdagangkan dapat diserahkan antara kedua pihak (penjual dan pembeli). Dengan demikian jelas bahwa barang yang dalam keadaan dihipnotis, digadaikan atau diwakafkan adalah tidak valid, karena penjual tidak lagi dapat menyerahkan barang kepada pembeli.
- e. Benda atau barang yang diperdagangkan dapat diketahui artinya barang atau benda yang akan diperdagangkan dapat

diketahui kuantitas, beratnya, kualitas dan ukuran lainnya. Oleh sebab itu tidak ada jual beli yang sah yang menimbulkan keraguan oleh salah satu pihak atau jual beli yang mengandung penipuan.

f. Barang atau benda yang diperdagangkan tidak boleh dikembalikan, artinya bahwa barang atau benda diperdagangkan tidak boleh dikaitkan atau digantung pada hal-hal lain, misalnya: jika ayah saya pergi saya menjual sepeda motor ini kepada anda.

3. Lafaz (ijab qabul) jual beli, yang merupakan pernyataan atau kata-kata dari kedua pihak (penjual dan pembeli) sebagai gambaran keinginannya dalam melakukan transaksi jual beli. Dalam ijab qabul ada beberapa syarat yang diperlukan diantaranya:

- a. Tidak ada pemisahan antara penjual dan pembeli, artinya pembeli tidak boleh tinggal diam setelah penjual menyatakan ijabnya atau persetujuannya dan sebaliknya.
- b. Hendaknya tidak boleh diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan qabul.
- c. Hendaknya harus ada kecocokan antara ijab dan qabul.
- d. Ijab dan qabul harus lengkap dan jelas, maksudnya pernyataan ijab dan qabul harus jelas, lengkap dan pasti, dan tidak menimbulkan pemahaman lain.

- e. Ijab dan qabul harus dapat diterima antara kedua pihak yang bersangkutan.

d. Macam-macam Jual Beli

Dalam hal ini, Wahtahal Al-Juhaili membagi:⁴³

1. Jual beli yang dilarang karena *ahliah* atau ahli akad (penjual dan pembeli), diantaranya :

- a. Jual beli orang gila

Artinya bahwa jual beli yang dilakukan orang yang gila tidak sah, serta jual beli orang yang mabuk juga dianggap tidak sah, karena dia dianggap tidak berakal.

- b. Jual beli anak kecil

Ini bearti bahwa jual beli yang dilakukan oleh anak kecil (belum *mumazzis*) dianggap tidak sah, kecuali dalam kasus-kasus ringan.

- c. Jual beli orang buta

Jumhur Ulama sepakat bahwa jual beli oleh orang buta tanpa dijelaskan sifatnya dianggap tidak sah, sebab dianggap tidak dapat membedakan barang yang buruk dan yang baik, bahkan menurut ulama Syafi'iyah meskipun dijelaskan sifatnya tetap dianggap tidak sah.

⁴³ *Ibid.*, h.111

d. Jual beli *Fudhlul*

Ialah menjual milik orang lain tanpa seizin pemilik, oleh sebab itu menurut para ulama jual beli dianggap tidak sah, karena dianggap mengambil hak orang lain (mencuri).

e. Jual beli orang yang terhalang (sakit, pemboros atau bodoh)

Ini bearti bahwa jual beli dilakukan oleh orang-orang yang terhalang karena dia sakit atau kebodohnya dianggap tidak sah, karena dia dianggap tidak memiliki kecerdasan dan kata-katanya dianggap tidak bisa dipegang.

f. Jual beli *Malja'*

Ialah jual beli yang dilakukan oleh orang yang berada dalam bahaya. Jual beli seperti itu menurut sebagian besar ulama tidak sah, sebab dianggap tidak normal seperti yang terjadi pada umumnya.

2. Jual beli yang dilarang karena objek jual beli (barang yang diperjualbelikan), diantaranya :

a. Jual beli *Gharar* Ialah jual beli barang yang mengandung kesamaran. Kata *gharar* juga bearti hayalan atau penipuan, tetapi juga bearti resiko.⁴⁴ Jual beli yang seperti ini tidak sah.

⁴⁴ Efa Rodiah Nur, "Riba dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum dan Etika dalam Transaksi Bisnis Modern", Jurnal Al-Adalah Vol. 12, No. 3, (Semarang, PPS Universitas Diponegoro, 2015), h.656, (On-Line),tersediadi:<http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/article/view/247/390>, (17 November 2019)

b. Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan

Ini berarti jual beli benda yang tidak dapat diserahkan, contohnya burung yang terbang di udara dan ikan yang berenang dalam air, dianggap tidak sah, sebab jual beli seperti ini dipandang tidak memiliki kejelasan yang pasti.

c. Jual beli *Majhul*

ialah jual beli barang yang tidak jelas atau samar, seperti jual beli singkong yang masih ada dalam tanah, jual beli buah yang hanya berupa bunga, dan lain sebagainya. Jual beli yang demikian ini menurut jumhur ulama tidak sah sebab akan menimbulkan konflik antar manusia.

d. Jual beli sperma binatang

Artinya jual beli sperma (mani) binatang contohnya mengawinkan seekor sapi betina dengan jantan supaya memperoleh keturunan yang baik adalah haram.

e. Jual beli barang yang dihukumkan najis oleh Agama (Al-Qur'an).

Dengan kata lain jual beli barang yang jelas-jelas tidak sah hukumnya menurut agama seperti arak, babi, dan berhala adalah haram.

f. Jual beli anak binatang yang masih ada dalam perut induknya.

Jual beli yang seperti itu haram, dikarenakan barangnya belum ada dan belum jelas.

g. Jual beli *Muzabanah*

Maksudnya jual beli buah yang basah dengan buah yang kering, seperti jual padi kering dengan bayaran padi basah, sedangkan ukurannya sama, sehingga dapat merugikan pemilik padi kering.

h. Jual beli *Muhaqallah*

Adalah jual beli tanaman yang masih ada di ladang, kebun atau sawah. Jual beli semacam ini dilarang oleh agama, sebab mengandung unsur riba di dalamnya (untung-untungan).

i. Jual beli *Mukhadharah*

Artinya jual beli buah-buahan yang belum siap untuk dipanen. Seperti rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil (kruntal) dan lain-lain. Jual beli semacam ini dilarang oleh agama, karena barangnya masih samar-samar (tidak jelas), dalam arti bahwa buahnya bisa saja jatuh (rontok) ditiup angin sebelum dipanen oleh pembeli, sehingga menyebabkan kekecewaan oleh salah satu pihak.

j. Jual beli *Mulammasah*

Adalah jual beli dengan sentuh menyentuh, seperti seseorang menyentuh sepotong kain dengan tangan atau kakinya (mengenakan), maka itu berarti ia dianggap telah membeli kain tersebut. Jual beli semacam ini dilarang oleh agama, sebab mengandung tipu daya (akal-akalan) dan

memungkinkannya dapat menimbulkan kerugian kepada salah satu pihak.

k. Jual beli *Munabadzah*

Ialah jual beli dengan melempar, misalnya seseorang berkata: lemparkanlah kepadaku apa yang ada padamu, maka aku juga akan melemparkan kepadamu apa yang tersedia bagiku, setelah melempar, maka terjadilah jual beli. Jual beli semacam ini juga dilarang oleh agama, sebab mengandung penipuan dan dapat merugikan salah satu pihak.

3. Jual beli yang dilarang karena Lafadz (Ijab Qabul)

a. Jual beli *Mu'athah*

Ialah jual beli yang disepakati oleh para pihak (penjual dan pembeli) berkenaan dengan benda ataupun harganya tetapi tidak menggunakan ijab kabul, jual beli semacam ini dianggap tidak sah, karna tidak memenuhi syarat dan rukun jual beli.

b. Jual beli tidak sesuai antara Ijab dan Qabul.

Artinya jual beli yang terjadi tidak sesuai antara ijab dari pihak penjual dengan kabul dari pihak pembeli, maka dianggap tidak sah, dikarenakan ada kemungkinan untuk meninggalkan harga atau mengurangi kualitas barang.

c. Jual beli *Munjiz*

Artinya jual beli yang digantung oleh suatu kondisi tertentu atau ditangguhkan di masa mendatang. Jual beli semacam ini

dianggap tidak sah, sebab dipandang bertentangan dengan syarat dan ketentuan jual beli.

d. Jual beli *Najasyi*

Ialah jual beli yang dilakukan dengan menaikkan atau melebihi harga temannya, dengan maksud mempengaruhi orang agar orang tersebut mau membeli barang temannya. Jual beli semacam ini dianggap tidak sah, sebab bisa menyebabkan paksaan (bukan kehendak sendiri).

e. Menjual di atas jualan orang lain

Ini berarti menjual barang kepada orang lain dengan menurunkan harga, sehingga orang ingin membeli barangnya. Misalnya seseorang berkata: cukup kembalikan barang itu ke penjualnya, anda akan membeli barang saya dengan harga yang lebih murah dari barang itu. Jual beli semacam ini dilarang oleh agama sebab dapat menimbulkan perselisihan (persaingan) yang tidak sehat di antara penjual (pedagang).

f. Jual beli di bawah harga pasar

Artinya jual beli yang dilakukan dengan menemui masyarakat (petani) Desa sebelum mereka memasuki pasar dengan harga serendah mungkin sebelum mengetahui harga pasar, lalu ia jual dengan harga tertinggi. Jual beli semacam ini dianggap tidak menguntungkan (dilarang), karena dapat merugikan pemilik barang (petani) atau penduduk Desa.

g. Menawar di atas tawaran orang lain.

Misalnya seseorang mengatakan: jangan terima tawaran orang itu nanti akan saya beli dengan harga yang lebih tinggi. Jual beli semacam ini dilarang oleh agama karena bisa menimbulkan persaingan yang tidak sehat dan dapat mendatangkan perselisihan di antara pedagang (penjual).

2. Konsep Penentuan Harga dalam Perspektif Hukum Islam

a. Pengertian Harga

Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanannya.⁴⁵

Menurut J. Stanton harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya. Harga menurut Jerome Mc Cartgy adalah apa yang dibebankan untuk sesuatu.⁴⁶

Menurut Philip Kotler harga adalah sejumlah nilai atau uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa untuk jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat harga yang telah menjadi faktor penting yang mempengaruhi pilihan pembeli, hal ini berlaku dalam negara miskin, namun faktor non harga telah menjadi lebih

⁴⁵ 1Tim. Reality, *Kamus Terbaru Bahasa Indonesia Dilengkapi Ejaan Yang Benar*, (Jakarta: PT. Reality Publisher 2008), h. 450.

⁴⁶ Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), Cet 2, h. 268.

penting dalam perilaku memilih pembeli pada dasawarsa (10 tahun) ini. Dalam arti yang paling sempit harga (price) adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu atau jasa.

Dalam berbagai usaha penentuan harga barang dan jasa merupakan suatu kunci strategi akibat dari berbagai hal seperti deregulasi (aturan atau sistem yang mengatur) persaingan yang semakin ketat rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi dan peluang usaha bagi yang menepati pasar. Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan dan juga mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek. Harga adalah satu-satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan semua elemen lainnya hanya mewakili harga.

Harga adalah salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran tidak seperti sifat-sifat produk dan komitmen jalur distribusi. Harga dapat berubah-ubah dengan cepat pada saat yang sama penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran.

Harga menjadi ukuran bagi konsumen dimana ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang

diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampak, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual, apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kewajiban pemerintah, maka penetapan harga yang tidak diinginkan oleh pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah pada tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum.⁴⁷ Menurut Rachmat Syafei harga hanya terjadi pada saat akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukaran barang yang diridhai oleh kedua belah pihak yang melakukan akad.⁴⁸

Banyak yang menganggap bahwa harga sebagai kunci kegiatan dari sistem perdagangan bebas, harga pasar sebuah produk mempengaruhi upah, sewa, bunga, dan laba. Artinya harga sebuah produk mempengaruhi biaya faktor-faktor produksi tenaga kerja tanah

⁴⁷ Philip Kotler, Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga 2001), Jilid 1 Cet Ke-8 h.439.

⁴⁸ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, h. 87

modal dan kewiraswastaan. Jadi harga adalah alat pengukur dasar sebuah sistem ekonomi karna harga mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi. Upah kerja yang tinggi memikat tenaga kerja, tingkat bunga yang tinggi menarik modal dan seterusnya. Dalam peranannya sebagai diproduksi (penawaran) dan siapa yang akan memperoleh beberapa banyak barang atau jasa yang diproduksi (permintaan).

Harga sebuah produk atau jasa merupakan faktor penentu utama permintaan pasar, harga mempengaruhi posisi pesaing dan bagian atau saham pasar dari perusahaan. Sewajarnya jika harga mempunyai pengaruh yang bukan kecil terhadap pendapatan dan laba bersih. Sebenarnya banyak masalah yang dikaitkan dengan penetapan harga diawali dari hal-hal yang sederhana yang mengerti oleh kita. Dalam teori ekonomi dikatakan bahwa harga, nilai dan manfaat merupakan konsep yang saling berkaitan. Harga yang dikenal sehari-hari adalah nilai yang disebut dalam rupiah dan sen atau medium lainnya sebagai alat tukar. Masalah-masalah praktis yang berhubungan dengan harga dan definisi harga secara sederhana akan timbul pada waktu kita menyebutkan harga satu kilo buah apel atau harga sebuah meja.⁴⁹

Konsep harga menurut Ibnu Taimiyah, harga yang adil pada hakikatnya telah digunakan sejak awal kehadiran agama Islam Al-Quran sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu adalah hal wajar jika keahlian juga

⁴⁹ Wiliem J. Stanton, *Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga 1984), Jilid 1, Cet Ke-7, h. 306-307

diwujudkan dalam aktivitas pasar khususnya harga, dengan ini Rasulullah menggolongkan riba sebagai penjualan yang terlalu mahal yang melebihi kepercayaan konsumen. Dijelaskan dalam firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 278 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿البقرة: ٢٧٨﴾

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. (Al-Baqarah: 278)*

Istilah harga yang adil telah disebutkan dalam beberapa hadist Nabi dalam konteks kompensasi seorang majikan membebaskan budaknya dalam hal ini budak tersebut menjadi manusia merdeka dan pemiliknya memperoleh kompensasi yang adil (qimqh al-adl) istilah yang sama juga telah digunakan sahabat Nabi yakni Umar Ibn Khatab. Ketika menetapkan nilai baru untuk diyat, setelah daya beli dirham mengalami penurunan mengakibatkan kenaikan harga-harga.

Para fuqaha telah menyusun berbagai aturan transaksi bisnis juga menggunakan konsep harga didalam kasus penjualan barangbarang cacat. Para fuqaha berfikir bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek serupa, oleh karena itu mereka mengenalnya dengan harga setara. Ibnu taimiyah merupakan orang pertama kali menaruh perhatian terhadap permasalahan harga adil.ia sering menggunakan dua istilah ini yaitu kompensasi yang setara dari harga yang setara.

Harga dalam pandangan Islam pertama kali terlihat dalam hadist yang menceritakan bahwa ada sahabat yang mengusulkan kepada Nabi untuk menetapkan harga dipasar Rasulullah menolak tawaran itu dan mengatakan bahwa harga dipasar tidak boleh ditetapkan karena Allah lah yang menentukannya, sungguh menakjubkan teori Nabi tentang harga dan pasar. Kekaguman ini karena ucapan Nabi SAW itu mengandung pengertian bahwa harga pasar itu sesuai dengan kehendak Allah SWT.

Akhmat Mujahidin mengatakan bahwa pada masa kepemimpinan Rasul dimana Rasul tidak mau menetapkan harga. Hal demikian menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah hal ini dilakukan ketika pasar dalam keadaan normal akan tetapi apabila tidak dalam keadaan sehat yakni terjadi kedzaliman seperti adanya kasus penimbunan, riba dan penipuan maka pemerintah hendaknya dapat bertindak untuk menentukan harga pada tingkat yang adil sehingga dari penetapan harga tersebut tidak adanya pihak yang dirugikan. Dengan demikian pemerintah hanya memiliki wewenang untuk menentukan harga apabila terjadi praktek kedzaliman pada pasar, namun dalam kondisi normal harga diserahkan pada kesepakatan antara pembeli dan penjual.⁵⁰

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “penetapan harga mempunyai dua bentuk yaitu ada yang

⁵⁰ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007), h. 172.

diperbolehkan dan ada yang diharamkan, yang diharamkan adalah *Tas'ir*, sedangkan yang diperbolehkan adalah yang *adli*".⁵¹

Sedangkan menurut Al-Ghazali mengenai harga menunjukkan kepada kurva penawaran yang positif ketika menyatakan jika petani tidak mendapatkan pembeli bagi harga-harga produknya ia akan menjual pada harga yang rendah. Ketika harga makanan yang tinggi harga tersebut harus didorong kebawah dengan menurunkan permintaan yang berarti menggeser kurva permintaan kekiri.⁵²

b. Metode Penetapan Harga

Setelah mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, maka perusahaan baru akan memecahkan masalah penetapan harga ini dengan menggunakan metode penetapan harga. Menurut Ibnu Taimiyah, harga yang adil pada hakikatnya telah ada digunakan sejak awal kehadiran Islam, Al-Quran sendiri sangat menekan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu adalah hal yang wajar jika keahlian juga diwujudkan dalam aktivitas pasar khususnya dengan harga. Dalam hal ini Rasulullah menggolongkan riba seagai penjual yang terlalu mahal yang melebihi kepercayaan konsumen.⁵³

⁵¹ Yusuf Al-Qardawi, *Norma dan Etika Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1997), h. 257.

⁵² Abu Hamid Muhammad Bin Muhammad Bin Ahmad Al-Ghazali Al-Tusi, *Ihya Umuludin*, *terjemahaan Moh Zuhri* (Semarang: CV. Asy-syifa 1992), Cet Ke-4 Jilid 3, h. 56.

⁵³ Adiwarmarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), Cet.3, h. 130

Menurut Herman ada beberapa metode penetapan harga (*Methods Of Price Determination*) yang dapat dilakukan budgeter dalam perusahaan, yaitu:⁵⁴

1) Metode Taksiran (*Judgemental Method*)

Perusahaan yang baru saja berdiri biasanya memakai metode ini. Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan insting saja walaupun market survey telah dilakukan. Biasanya metode ini digunakan oleh para pengusaha yang tidak terbiasa dengan data statistik. Penggunaan metode ini sangat murah karena perusahaan tidak memerlukan konsultan untuk surveyor. Akan tetapi tingkat kekuatan prediksi sangat rendah karena ditetapkan oleh instink.

2) Metode Berbasis Pasar (*Market-Based Pricing*)

a. Harga Pasar saat ini (*Current Market Price*)

Metode ini dipakai apabila perusahaan mengeluarkan produk baru, yaitu hasil modifikasi dari produk yang lama. Perusahaan akan menetapkan produk baru tersebut seharga dengan produk yang lama. Penggunaan metode ini murah dan cepat. Akan tetapi pangsa pasar yang didapat pada tahun pertama relatif kecil karena konsumen belum mengetahui profil produk baru perusahaan tersebut, seperti kualitas, rasa, dan sebagainya.⁵⁵

⁵⁴ Herman, *Marketing Strategy*, Edisi 1, (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), h. 165-169.

⁵⁵ *Ibid.*, h. 168.

b. Harga Pesaing (*Competitor Price*)

Metode ini hampir sama dengan metode harga pasar saat ini. Perbedaannya menetapkan harga produknya dengan mereplikasi langsung harga produk perusahaan saingannya untuk produk yang sama atau berkaitan. Dengan metode perusahaan berpotensi mengalami kehilangan pangsa pasar karena dianggap sebagai pemalsu. Ini dapat terjadi apabila produk perusahaan tidak mampu menyaingi produk pesaing dalam hal kualitas, ketahanan, rasa, dan sebagainya.

c. Harga Pasar yang disesuaikan (*Adjusted Current Market Price*)

Penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan pada faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal tersebut dapat berupa antisipasi terhadap inflasi, nilai tukar mata uang suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan (*required rate of return*), tingkat pertumbuhan ekonomi nasional atau internasional, perubahan dalam *trend consumer spending*, siklus dalam trendi dan model, perubahan cuaca, dan sebagainya. Faktor internalnya yaitu kemungkinan kenaikan gaji dan upah, peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.⁵⁶

⁵⁶ *Ibid.*, h. 170.

3) Metode Berbasis Biaya (*Cost-Based Pricing*)

a. Biaya penuh plus tambahan tertentu (*Full Cost Plus Mark-Up*)

Dalam metode ini *budgeter* harus mengetahui berapa proyeksi *full cost* untuk produk tertentu. *Full cost* adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dan atau dibebankan sejak bahan baku mulai diproses sampai produk jadi siap untuk dijual. Hasil penjumlahan antara *full cost* dengan tingkat keuntungan yang diharapkan (*required profit argin*) yang ditentukan oleh direktur pemasaran atau personalia yang diberikan wewenang dalam penetapan harga, akan membentuk proyeksi harga untuk produk itu pada tahun anggaran mendatang. *Required profit margin* dapat juga ditetapkan dalam persentase. Untuk menetapkan *profit*, *budgeter* harus mengalikan *full cost* dengan *persentase required profit margin*. Penjumlahan antara *profit* dengan *full cost* akan menghasilkan proyeksi harga.⁵⁷

c. Penetapan Harga Menurut Pandangan Islam

Setelah perpindahan (Hijrah) Rasulullah SAW ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasar (Muhtasib). Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. Bukti autentik tentang hal ini adalah suatu hadis yang diriwayatkan oleh enam imam hadis (kecuali Imam Nasa'i). Dalam

⁵⁷ T. Sunaryo, *Ekonomi Manajerial, Aplikasi Teori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Erlangga, 2001), h.69.

hadis tersebut diriwayatkan sebagai berikut : “Manusia berkata saat itu, Wahai Rasulullah harga (saat itu) naik, maka tentukanlah harga untuk kami”. Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah adalah penentu harga, Ia adalah penahan, Pencurah, serta Pemberi rezeki. Sesungguhnya aku mengharapkan dapat menemui Tuhanku Dimana salah seorang di antara kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.”

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli, dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual.

Hukum asal yaitu tidak ada penetapan harga (*al-tas'ir*), dan ini merupakan kesepakatan para ahli fikih. Imam Hambali dan Imam Syafi'i melarang untuk menetapkan harga karena akan menyusahkan masyarakat sedangkan Imam Maliki dan Hanafi memperbolehkan penetapan harga untuk barang-barang sekunder.

Mekanisme penentuan harga dalam islam sesuai dengan *Maqashid al-Syariah*, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga, maka akan kontradiktif dengan mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih *Maqashid al-Syariah*, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan

kepentingan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan).⁵⁸

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.⁵⁹

Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya. Ada dua terma yang sering kali ditemukan dalam pembahasan Ibnu Taimiyah tentang masalah harga, yakni kompensasi yang setara/adil (*'Iwad al-Mitsl*) dan harga yang setara/adil (*Tsaman al-Mistl*). Dia berkata: kompensasi yang setara akan diukur dan

⁵⁸ Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2014), h. 201-204.

⁵⁹ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Erlangga, 2012), h.169-170.

ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (*Nafs al-Adl*).⁶⁰

Ulama Fiqih sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga ini tidak dijumpai di dalam Al-Qur'an. Adapun dalam hadis Rasulullah Saw dijumpai beberapa riwayat yang menurut logikanya dapat diinduksikan bahwa penetapan harga itu dibolehkan dalam kondisi tertentu. Faktor dominan yang menjadi landasan hukum *at-tas'ir aljabbari*, menurut kesepakatan para ulama fiqih adalah *al-maslahah almursalah* (kemaslahatan).⁶¹

Pasar rentan dengan sejumlah kecurangan dan juga perbuatan ketidakadilan yang menzalimi pihak lain. Karena peran penting pasar dan juga rentang dengan hal-hal yang zalim, maka pasar tidak terlepas dengan sejumlah aturan syariat. Yang antara lain terkait dengan penentuan harga dan terjadinya transaksi dipasar. Penentuan harga dan mekanisme pasar menurut pandangan hukum Islam harus dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:⁶²

- a. Prinsip ar-ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*).
- b. Prinsip persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi peninbunan (*ikhtikar*) atau monopoli.

⁶⁰ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, Cet. Ke-6, (Rajawali Pers, 2014), h.233.

⁶¹ *Ibid*, h.235.

⁶² Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h. 268.

Monopoli dapat diartikan, setiap barang yang penahannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.

- c. Prinsip kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun, sebab nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan masyarakat secara luas.

Anas bin Malik menuturkan bahwa pada masa Rasulullah saw pernah terjadi harga-harga membubung tinggi. Para Sahabat lalu berkata kepada Rasul, “Ya Rasulullah SAW tetapkan harga demi kami.” Rasulullah SAW menjawab: *“Sesungguhnya Allah lah Zat Yang menetapkan harga, Yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”*. (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi).⁶³

Para ulama menyimpulkan dari hadits tersebut bahwa haram bagi penguasa untuk menentukan harga barang-barang karena hal itu adalah sumber kedzaliman. Masyarakat bebas untuk melakukan transaksi dan pembatasan terhadap mereka bertentangan dengan kebebasan ini. Pemeliharaan masalah pembeli tidak lebih utama daripada

⁶³ Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi, *Sunnah At-Tirmidzi*, No. 1345.

pemeliharaan masalah penjual. Apabila keduanya saling berhadapan, maka kedua belah pihak harus diberi kesempatan untuk melakukan ijtihad tentang masalah keduanya. Pewajiban pemilik barang untuk menjual dengan harga yang tidak diridhainya bertentangan dengan ketetapan Allah SWT.

d. Laba (Keuntungan)

Laba adalah selisih lebih dari hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikan sebagai, selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual, dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan, yang terlihat dan tersembunyi.

Majelis ulama fiqih yang terikut dalam organisasi konferensi islam (OKI) yang diadakan dalam pertemuan kelima di Kuwait pertanggal 1-6 jumadil ula 1409 H. bertepatan dengan 10-15 Desember 1988 M, telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka membuat ketetapan berikut:⁶⁴

- a. Hukum asal yang diakui oleh nash dan kaidah-kaidah *syariat* adalah memberikan umat bebas dalam jual beli mereka, dan mengoperasikan harta benda mereka dalam binngkai syariat Islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah didalamnya.
- b. Tidak ada standarisasi dalam pengambilan keunntungan yang mengikat para pedagang dalam melakukan berbagai transaksi jual

⁶⁴ Andiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, h. 82.

beli mereka. Hal ini dibiarkan sesuai kondisi dunia usaha secara umum dan kondisi perdagangan dan kondisi komoditi barang dagangan, namun dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam islam, seperti sikap santun, qana'ah, toleransi, dan memudahkan.

c. Terdapat banyak dalil-dalil dalam ajaran syariat Islam yang mewajibkan segala bentuk mu'amalah bebas dari hal-hal yang haram, seperti penipuan, kecurangan, manipulasi, memanfaatkan ketidaktahuan orang lain, memanipulasi keuntungan (monopoli penjualan), yang kesemuanya adalah mudharat bagi masyarakat umum maupun kalangan khusus.

d. Pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standar harga kecuali kalau melihat adanya ketidakberesan di pasar dan ketidakberesan harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat. Dalam kondisi demikian, pemerintah boleh turut campur dengan berbagai sarana yang memungkinkan untuk mengatasi berbagai faktor dan sebab ketidakberesan dan kenaikan harga.

e. Larangan *Ikhtikar* (Penimbunan)

Rasulullah telah melarang praktik ihtikar, yaitu secara sengaja menahan atau menimbun (*hoarding*) barang, terutama pada saat terjadi kelangkaan, dengan tujuan untuk menaikkan harga dikemudian hari. Bersumber dari Said bin Al-musyab dan Ma'mar bin Abdullah al-

Adwi bahwa Rosulullah Saw. Bersabda: “*Tidaklah orang melakukan ikhtikar itu melainkan berdosa.*”⁶⁵

Praktik ikhtikar akan menyebabkan mekanisme pasar terganggu, dimana produsen kemudian akan menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga normal. Penjual akan mendapatkan untung besar (*monopolistic rent*), sedangkan konsumen akan menderita kerugian. Jadi, akibat *ikhtikar* maka masyarakat luas dirugikan oleh sekelompok kecil yang lain. Maka pemerintah dapat melakukan berbagai upaya menghilangkan penimbunan ini (misalnya, dengan penegakan hukum), bahkan juga dengan intervensi harga.

Namun, tidak termasuk dalam *ikhtikar* adalah menumpukan yang dilakukan pada situasi ketika pasokan melimpah, misalnya ketika terjadi panen besar dan segera menjualnya ketika pasar membutuhkannya.

Dalam bermuamalah (jual-beli) semuanya diperbolehkan kecuali ada ketentuan yang dilarang oleh syariat Islam. Larangan ini disebabkan karena terdapat beberapa sebab yang dapat membantu berbuat maksiat atau melakukan hal yang dilarang Allah SWT, adanya unsur penipuan dan adanya unsur mendzalimi pihak yang bertransaksi dan sebagainya. Jadi setiap transaksi bisnis harus didasarkan prinsip kerelaan antara kedua belah pihak dan tidak *bathil* (tidak ada pihak yang *mendzhalimi* dan *didzhalimi*), sehingga jika ingin memperoleh

⁶⁵ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, h. 95.

hasil harus mau mengeluarkan biaya (hasil usaha muncul bersama biaya) dan jika ingin untung harus mau menanggung resiko (untung bersama resiko).

B. Tinjauan Pustaka

Dalam suatu penelitian diperlukan juga dukungan hasil-hasil penelitian yang berkaitan dengan penelitian tersebut. Terdapat beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini, untuk mrnghindari terjadinya tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka penulis mempertegas perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan Ely Nur Jaliyah, 2010, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang berjudul “Pandangan hukum Islam terhadap penetapan harga dalam jual beli dirumah makan prasmanan”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan normative. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penetapan harga yang terjadi telah mencerminkan konsep penetapan harga yang baik. Dimana penjual menetapkan harga berdasarkan biaya produksi ditambah= margin dan penetapan harga sesuai dengan ekonomi Islam.⁶⁶
2. Penelitian yang dilakukan Prastiwi, 2016, IAIN Raden Intan Lampung yang berjudul “Analisis penetapan harga jual produk menurut

⁶⁶ Ely Nur Jaliyah, ”Pandangan hukum Islam terhadap penetapan harga dalam jual beli dirumah makan prasmanan”, (Skripsi-UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010)

perspektif ekonomi Islam (studi pada usaha kripik pisang askha jaya Gg.Pu Bandar Lampung)”. Penelitian ini bersifat penelitian lapangan (*Field research*) jenis data kualitatif. Dengan metode pengumpulan dan analisis data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pemilik toko dan karyawan. Hasil penelitian ini menggunakan beberapa tahap dalam proses penetapan harga jual yang dimulai dengan tahap belanja, stok barang, cek biaya total dan harga pesaing, penetapan harga, penjualan, sampai transaksi dengan menggunakan metode perhitungan penetapan harga yang berpedoman pada biaya dan pesaing. Dimana dalam penetapan harga jualnya menggunakan harga jual yang sama bahkan lebih rendah dari pesaing untuk mencapai penjualan yang telah ditargetkan. Sedangkan penetapan harga tersebut telah sesuai dengan ekonomi islam dan norma keadilan.⁶⁷

3. Penelitian yang dilakukan Riska Anggraini, 2019, UIN Raden Intan Lampung yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Persaingan Bisnis Dalam Penetapan Harga Jual Telur Puyuh (Studi Pada Peternak Puyuh di Desa Merak Batin, Kec. Natar, Lampung Selatan)”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) jenis data kualitatif. Dengan metode pengumpulan dan analisis data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pemilik, pegawai, penyuplay/penjual dan konsumen dari peternak telur

⁶⁷ Prastiwi, “Analisis penetapan harga jual produk menurut perspektif ekonomi Islam (studi pada usaha kripik pisang askha jaya Gg.Pu Bandar Lampung)”, (Skripsi-IAIN Raden Intan Lampung, 2016)

puyuh. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Persaingan Harga Dalam praktek penetapan harga jual telur puyuh yang bermuamalah. Dalam hal ini hukum islam memperbolehkan apabila menjual dengan harga yang murah karena untuk menjual dengan harga yang lebih murah dari harga yang beredar pada umumnya dipasaran selama masing-masing pedagang menjual barang miliknya dengan harga yang ia suka dan pembeli menerimanya dengan tanpa ada rasa keberatan, maka tidak ada alasan untuk melarangnya.⁶⁸

Dalam uraian tersebut, yang membedakan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis buat yaitu jika penelitian terdahulu membandingkan penetapan harga yang lebih rendah untuk persaingan harga pasar sedangkan penelitian yang penulis buat yaitu menentukan harga dan jumlah maksimal keuntungan yang terdapat pada indomart dan minimarket 212 serta objeknya juga berbeda dan dalam penelitian ini melihat bagaimana dalam perspektif hukum ekonomi syariah dan etika bisnis islam.

⁶⁸ Riska Anggraini, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Persaingan Bisnis Dalam Penetapan Harga Jual Telur Puyuh (Studi Pada Peternak Puyuh di Desa Merak Batin, Kec. Natar, Lampung Selatan)", (Skripsi-UIN Raden Intan, Lampung, 2019)

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Tafsir

Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi, *Sunnah At-Tirmidzi*, No. 1345.

Al-Jazairy, A. (1990). *Khitabul Fiqh Alal Madzahib al-Arba'ah*. Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah.

Dapartemen Agama RI. (2014). *Al-qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Al-Muyassar.

Buku

Abdullah, d. (2017). *Ensiklopedia Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab*. Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif.

Abu Hamid Muhammad Bin Muhammad Bin Ahmad Al-Ghazali Al-Tusi, I. U. (1992). *terjemahaan Moh Zuhri*. Semarang: CV. Asy-syifa.

Ahmad, M. (2003). *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Pustaka Al-Kautsar.

Al-Qardawi, Y. (1997). *Norma dan Etika Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani.

Angipora, M. (2002). *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: RajaGrafindo .

Arifin, B. E. (2012). *Analisis Perbandingan Ekuitas Merek pada Minimarket*. Insitut Bisnis Nusantara.

Arikunto, S. (1981). *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Bima Aksara.

Asqalani, A. H. (1995). *Bulughul Maram Min Adilatil Ahkam*. Jakarta: Pustaka Amani.

Aziz, A. (2003). *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.

Azzam, A. A. (2010). *Fiqih Muamalah: Sitem Transaksi dalam Islam*. Jakarta: Amzah.

Fauzia, I. Y. (2014). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup.

Hadi, S. (1994). *Metode Research*. Jakarta: Fakultas Psikologi UGM.

Hakim, L. (2012). *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga.

- Hamdani, R. (2008). *Ekonomi Manajerial*. Bandung: Remaja Rodakarya.
- Herman. (2006). *Marketing Strategy*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Idris, I. S. (2013). *Ringkasan Kitab Al-Umm*. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Ismail. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- ja'far, k. (2015). *Hukum Perdata Islam di Indonesia*. Bandar Lampung: pusat penelitian IAIN Raden Intan Lampung.
- Karim, A. (2011). *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kartono, K. (1996). *Pengantar Metode Riset Sosial*. Bandung: Mandar Maju.
- Mujahidin, A. (2007). *Ekonomi Islam*. jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Majid, A. (1986). *Pokok-Pokok Fiqh Muamalah dan Hukum Kebendaan dalam Islam*. Bandung: IAIN SGD.
- Mannan, M. A. (1992). *Ekonomi Islam Teori dan Praktek*. Jakarta: Intermassa.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Marzuki, P. M. (2009). *Penelitian Hukum*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Muhammad, A. (2014). *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Mustofa, I. (2012). *Fiqih muamalah Kontemporer*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Nawawi, I. (2017). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia .
- P3EI. (2008). *Ekonomi Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Philip Kotler, K. L. (1992). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Putong, I. (2000). *Pengantar Ilmu Mikro & Makro*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rivai, V. d. (2009). *Islamic Economics: Ekonomi Syariah bukan Opsi tetapi Solusi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rozalinda. (2016). *Fikih Ekonomi Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Saebani, B. A. (2009). *Ilmu Ushul Fiqh*. Bandung: Pustaka Setia.
- Soekanto, S. (2002). *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI-Press.