

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Ekspor

Perdagangan internasional didefinisikan sebagai perdagangan yang dilakukan suatu negara dengan negara lain atas dasar saling percaya dan saling menguntungkan. Perdagangan internasional tidak hanya dilakukan oleh negara maju saja, namun juga dilakukan oleh negara berkembang. Dengan adanya perdagangan internasional seseorang bisa pergi ke negara lain untuk mendatangkan komoditi tertentu, kemudian melakukan transaksi pembelian komoditi untuk ia transfer ke negaranya. Bisa juga ia mengambil komoditi untuk dijual di negara lain sehingga ia akan memberikan harga komoditi tersebut untuk negaranya.¹

Secara fisik ekspor diartikan sebagai pengiriman dan penjualan barang-barang buatan dalam negeri ke negara-negara lain. Pengiriman ini akan menimbulkan aliran pengeluaran yang masuk ke sektor perusahaan. Dengan demikian, pengeluaran agregat akan meningkat sebagai akibat kegiatan mengekspor barang dan jasa, pada akhirnya keadaan ini akan menyebabkan peningkatan dalam pendapatan nasional.²

Pada umumnya, perekonomian negara-negara berkembang lebih banyak berorientasi ke produksi barang primer (produk-produk pertanian, bahan bakar,

¹ Taqiyuddin An Nabhani, *Sistem Ekonomi Islam*, (Bogor : Al Azhar Press, 2009), h. 321

² Sadono Sukirno, *Makroekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta : Raja Grafindo, 2006), h.

hasil hutan dan bahan mentah) daripada ke barang sekunder (manufaktur) dan barang tersier (jasa-jasa). Komoditi-komoditi primer tersebut merupakan andalan ekspor yang utama ke negara-negara lain, namun pertumbuhan ekspor ternyata tidak dapat mengimbangi ekspor negara-negara maju.³

Faktor yang lebih penting dalam menentukan ekspor adalah kemampuan dari suatu negara untuk memproduksi barang-barang yang dapat bersaing dalam pasaranluar negeri. Maksudnya, mutu dan harga barang yang diekspor minimal harus sama baik dengan yang diperjualbelikan di pasar luar negeri. Cita rasa masyarakat di luar negeri terhadap barang yang dapat di ekspor dari suatu negara sangat penting peranannya dalam menentukan ekspor negara tersebut.⁴

B. Pengertian Jual Beli Dalam Islam

Perkataan jual beli terdiri dari 2 kata jual dan beli. Kata jual menunjukkan adanya perbuatan menjual, sedangkan beli menunjukkan adanya perbuatan membeli. Dengan demikian perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, satu pihak penjual dan pihak lain membeli. Maka dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli.⁵

Pengertian jual beli secara istilah adalah pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya. Atau, dengan pengertian lain,

³ Michael P Todaro, *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, (Jakarta : Eirlangga, 1998), h. 63

⁴ Sadono Sukiriono, *Op. Cit*, h. 205

⁵ Suhrawadi. K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 128.

memindahkan hak milik dengan hak milik lain berdasarkan persetujuan dan hitungan materi.⁶

Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud jual beli adalah sebagai berikut :⁷

1. Pemilikan harta benda dengan jalan tukar menukar yang sesuai dengan aturan *syara*.
2. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
3. Melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
4. Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang dibolehkan.
5. Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola dengan *ijab* dan *qabul*, dengan cara yang sesuai dengan *syara*.
6. Aqad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta, maka jadilah penukaran hak milik secara tetap.

Pemaparan di atas dapat disimpulkan jual beli dapat dilakukan dengan pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus yang dibolehkan, antara kedua belah pihak atas dasar saling rela atau ridha atas pemindahan

⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah, jilid 4*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), h. 121

⁷ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo persada, 2007), h. 68.

kepemilikan sebuah harta (benda) sesuai dengan ketentuan *syara* dan disepakati antar kedua belah pihak.

Pengertian jual beli adalah tukar-menukar harta meskipun masih ada dalam tanggungan atau kemanfaatan yang mubah dengan sesuatu yang semisal dengan keduanya, untuk memberikan secara tetap. Jadi jual beli dalam syariat maksudnya adalah pertukaran harta dengan harta dengan dilandasi saling rela atau pemindahan kepemilikan dengan penukaran dalam bentuk yang diizinkan.⁸

Menurut Syaikh Muhammad bin Qasim Al-Gazy jual beli ialah memberikan hak milik terhadap benda yang bernilai harta dengan jalan pertukaran serta mendapatkan ijin *syara'* atau memberikan hak pemilikan manfaat yang diperbolehkan dengan jalan selamanya serta dengan harga yang bernilai harta.⁹

Menurut Sayyid Sabiq jual beli adalah tukar menukar harta atas dasar suka sama suka (kerelaan) atau memindahkan milik dengan ganti menurut cara yang diijinkan oleh agama atau yang dibenarkan.¹⁰

Ulama Hanafiyah mengatakan bahwa jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang diperbolehkan). Menurut Ibnu Qudamah jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling memiliki. Menurut Ulama Malikiyah, jual beli ada yang berarti khusus dan umum. Jual beli dalam arti khusus adalah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan.

⁸ Sayyid Sabiq, *Op.Cit*, h. 158

⁹ Syaikh Muhammad bin Qosim Al-Gazy, *Study Fiqh Islam*, Cet. ke-1, Terjemah Hufaf Ibry, (Surabaya: Tiga Dua, 1994), h. 6.

¹⁰ Sayyid Sabiq, *Op.Cit*, h. 126

Jual beli dalam arti yang umum adalah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisasikan dan ada seketika, tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifat atau sudah diketahui terlebih dahulu.¹¹

Pemaparan pendapat para ulama di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah tukar-menukar harta meskipun masih ada dalam tanggungan atau kemanfaatan yang mubah dengan sesuatu yang semisal dengan keduanya, untuk memberikan secara tetap. Jadi jual beli dalam syariat maksudnya adalah pertukaran harta dengan harta dengan dilandasi saling rela atau pemindahan kepemilikan dengan penukaran dalam bentuk yang diizinkan.¹²

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga, yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli di perbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli.

C. Dasar Hukum Jual Beli Dalam Islam

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW. Hal ini berdasarkan atas dalil-dalil yang terdapat di dalam Al-Qur'an, Al-Hadits,

¹¹ Hendi Suhendi, *Op. Cit*, h. 69

¹² Sayyid Sabiq, *Op.Cit*, h. 158

ataupun ijma ulama. Adapun dalil-dalil yang menerangkan tentang jual beli sebagai berikut :

1. Al Qur'an

a. Surat Al Baqarah ayat 275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS Al Baqarah : 275)¹³

Ayat ini menunjukkan tentang kehalalan jual beli dan keharaman riba.

Ayat ini menolak argument kaum musyrikin yang menentang disyariatkannya jual beli yang telah disyariatkan Allah SWT dalam Al-Qur'an dan menganggap identik dan sama dengan sistem ribawi.

b. Surat An Nisa ayat 29 :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS An Nisa : 29)¹⁴

¹³QS Al-Baqarah (2) : 275.

¹⁴QS An-Nisa' (4) : 29.

Ayat ini mengidentifikasi bahwa Allah SWT melarang kaum muslimin memakan harta orang lain secara bathil dalam konteks memiliki arti yang sangat luas di antaranya melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan *syara* seperti halnya melakukan transaksi berbasis bunga (*riba*), transaksi yang bersifat spekulatif judi (*maisir*), ataupun transaksi yang mengandung unsur *gharar* (adanya resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa dipersamakan dengan itu.

2. Hadits

Hukum jual beli juga dijelaskan dalam hadits Rasulullah SAW yaitu :

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ :
عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya : Dari Rifa'ah ibnu Rafi' bahwa Nabi Muhammad SAW, pernah ditanya apakah profesi yang paling baik? Rasulullah menjawab: usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati. (HR. Al Barzaar dan Al-Hakim)¹⁵

3. Ijma'

Ulama muslim sepakat atas kebolehan akad jual beli. *Ijma* ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun terdapat kompensasi yang harus diberikan. Berdasarkan dalil-dalil yang diungkapkan, jelas sekali bahwa praktek akad atau

¹⁵ Al- Hafidz Ibnu Hajjar Al-Asqolani, *Bulughul Maram*, (Jeddah: Al- Thoba'ah Wal-Nashar Al-Tauzi', tt), h. 165.

kontrak jual beli mendapatkan pengakuan dan legalitas dari *syara'* dan sah untuk dilaksanakan dalam kehidupan manusia.¹⁶

4. Kaidah Fiqih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*Artinya : Hukum asal semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.*¹⁷

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (*mudharabah dan musyarakah*), perwakilan, dan lain-lain. Kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi dan riba.

Keridhaan dalam transaksi adalah merupakan prinsip. Oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak. Artinya tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau juga merasa tertipu. Bisa terjadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi kemudian salah satu pihak merasa tertipu, artinya hilang keridhaannya, maka akad tersebut bisa batal. Seperti pembeli yang merasa tertipu karena dirugikan oleh penjual karena barangnya cacat.

D. Rukun dan Syarat Jual Beli

Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama berbeda pendapat. Rukun jual beli menurut Hanafiyah adalah ijab dan qabul yang menunjukkan sikap saling

¹⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 77

¹⁷ Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fiqih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*, Ed.1, cet.1, (Jakarta: Kencana, 2006, h). 128

tukar-menukar, atau saling memberi. Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli.¹⁸

Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati yang sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (*qarinah*) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Dapat dalam bentuk perkataan atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang).¹⁹

Rukun jual beli dalam Madzhab Syafi'i ada 3 yaitu :²⁰

1. *Aqid* (penjual dan pembeli).

Syaratnya harus *ithlaq al-tasharruf* (memiliki kebebasan pembelanjaan) dan tidak ada paksaan.

2. *Ma'qud 'alaih* (barang yang dijual dan alat pembelian).

Syaratnya harus suci, bermanfaat (menurut kriteria syariat), dapat diserahkan terimakan dalam kekuasaan pelaku akad dan teridentifikasi oleh penjual akad.

3. *Shighat* (Ijab dan Qabul).

Syaratnya tidak diselingi oleh pembicaraan lain, tidak terdiam di tengah-tengah dalam waktu lama, terdapat kesesuaian antara pernyataan ijab dan qabulnya.

¹⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), h.147.

¹⁹ *Ibid*, h.147.

²⁰ Hasbi Ash-Shiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam*, (Jakarta : Bulan bintang, 1952), h. 360

Syarat jual-beli sesuai dengan rukun jual beli yang disebutkan di atas adalah sebagai berikut :

1. Syarat orang yang berakad

Aqid atau pihak yang melakukan perikatan, yaitu penjual dan pembeli, termasuk rukun jual beli. Maksudnya, transaksi jual beli itu tidak mungkin terlaksana tanpa adanya dua pihak *aqid* tersebut.²¹

Orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat :²²

a. Berakal

Jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal hukumnya tidak sah. Anak kecil yang sudah *mumayyiz* (menjelang baligh), apabila akad yang dilakukannya membawa keuntungan baginya, seperti menerima hibah, wasiat, dan sedekah, maka akadnya sah.

Sebaliknya apabila akad itu membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjamkan harta kepada orang lain, mewakafkan atau menghibahkannya tidak dibenarkan menurut hukum.

Transaksi yang dilakukan anak kecil yang *mumayyiz* yang mengandung manfaat dan mudharat sekaligus, seperti, jual-beli, sewa-menyewa, dan perserikatan dagang, dipandang sah menurut hukum dengan ketentuan bila walinya mengizinkan setelah dipertimbangkan dengan sematang-matangnya.

Jumhur ulama berpendapat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu, harus telah akil baligh dan berakal. Apabila orang yang

²¹ Hamzah Yaqub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, (Bandung: Diponegoro, 1992), h. 79.

²² *Ibid*

berakad itu masih *mumayyiz*, maka akad jual beli itu tidak sah, sekalipun mendapat izin dari walinya.

- b. Orang yang melakukan akad itu, adalah orang yang berbeda. Maksudnya, seseorang tidak dapat bertindak sebagai pembeli dan penjual dalam waktu yang bersamaan.

2. Syarat yang terkait dengan *ijab* dan *qabul*

- a. Jangan ada yang memisah, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan *ijab* dalam satu tempat.
- b. Ada kemufakatan *ijab qabul* pada barang yang saling ada kerelaan di antara mereka berupa barang yang dijual dan harga barang. Jika keduanya tidak sepakat dalam jual beli atau akad, maka dinyatakan tidak sah dan sebaliknya apabila keduanya menyatakan sepakat, maka jual beli itu sah.

3. Syarat barang yang diperjualbelikan adalah sebagai berikut :²³

- a. Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu. Misalnya, di suatu toko karena tidak mungkin memajang barang semuanya maka sebagian diletakkan pedagang di gudang atau masih di pabrik, tetapi secara meyakinkan barang itu boleh untuk dihadirkan sesuai dengan persetujuan pembeli dengan penjual, barang di gudang dan dalam proses pabrik ini dihukumkan sebagai barang yang ada.

²³ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 73

- b. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Oleh sebab itu, bangkai, *khamar*, dan darah tidak sah sebagai objek jual beli, karena dalam pandangan *syara* benda-benda seperti itu tidak bermanfaat bagi muslim.
 - c. Milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjualbelikan ikan di laut atau emas dalam tanah, karena ikan dan emas ini belum dimiliki penjual.
 - d. Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.
4. Syarat nilai tukar suatu barang

Nilai tukar barang adalah termasuk unsur yang terpenting. Zaman sekarang disebut uang. Berkaitan dengan nilai tukar ini, Ulama fikih membedakan antara *as-tsamn* (التَّمَنُّ) dan *as-si'r* (السَّعْرُ). *As-tsamn* adalah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat secara aktual, sedangkan *as-si'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen. Dengan demikian harga barang itu ada dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antara pedagang dan konsumen.²⁴

Syarat-syarat yang berkaitan dengan rukun jual beli di atas, para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat lain, yaitu :²⁵

1. Jual beli itu terhindar dari cacat.

²⁴ *Ibid*, h. 74

²⁵ Mustad Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al Kaustar, 2003), h. 30.

2. Apabila barang yang diperjualbelikan itu benda bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai penjual. Adapun barang tidak bergerak boleh dikuasai pembeli setelah surat-menyuratnya diselesaikan sesuai dengan *urf* (kebiasaan) setempat.
3. Jual beli baru boleh dilaksanakan apabila yang berakad mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli.
4. Syarat yang terkait dengan kekuatan hukum jual beli.

Para ulama fiqh sepakat bahwa suatu jual beli baru bersifat mengikat apabila jual beli itu terbebas dari segala macam *khiyar* (hak pilih untuk meneruskan atau membatalkan jual beli).

Apabila jual beli tersebut masih memiliki hak *khiyar*, maka jual beli itu belum mengikat dan masih boleh dibatalkan. Apabila semua syarat jual beli di atas terpenuhi, barulah secara hukum transaksi jual beli dianggap sah dan mengikat, dan karenanya pihak penjual dan pembeli tidak boleh membatalkan jual beli itu.

E. Teori Penetapan Harga Secara Konvensional dan Ekonomi Islam

1. Teori Penetapan Harga Secara Konvensional

a. Pengertian Teori Penetapan Harga Secara Konvensional

Masalah ekonomi sama tuanya dengan usia peradaban manusia. Tetapi ilmu ekonomi baru muncul di abad 18, melalui buku Adam Smith *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, yang kemudian dikenal sebagai *The Wealth of Nations* (1776), hal itu dikarenakan pada masa sebelum Adam Smith,

permasalahan ekonomi dipecahkan melalui pendekatan moral dan teologis bukan dengan pendekatan rasionalitas.

Smith memandang perekonomian sebagai sebuah sistem seperti halnya alam semesta. Sebagai sistem, perekonomian memiliki kemampuan penstabil otomatis untuk menjaga keseimbangannya. Kekuatan yang mampu mengendalikan sistem ekonomi, disebutnya sebagai tangan ghaib (*invible hand*). Salah satu bentuk pemikiran Smith adalah pasar. Pasar dalam pengertian ilmu ekonomi adalah pertemuan permintaan dan penawaran, pasar bersifat interaktif bukan fisik. Mekanisme pasar adalah proses penentuan tingkat harga berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran.²⁶

Penetapan yang dilakukan selama ini oleh banyak perusahaan menggunakan berbagai metode yang berbeda dalam bentuk menetapkan harga dasar bagi barang dan jasa yang dihasilkan. Ada beberapa metode yang digunakan sebagai rencana dan variasi dalam menetapkan harga yang terdiri dari :²⁷

- a) Harga didasarkan pada biaya total ditambah laba yang diinginkan (*cost plus pricing method*).

Metode penetapan harga ini adalah metode yang paling sederhana di mana penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk suatu barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan

²⁶ Prathama Rahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Jakarta : LPFE UI, 2008), h.24

²⁷ Marius Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta, PT Raja Grafindo, 2002), h. 284

suatu jumlah untuk laba yang diinginkan (margin) pada setiap unit tersebut.²⁸ Sehingga menjadi sebuah rumus yaitu sebagai berikut :

Cost plus pricing method = Biaya Total + Margin + Harga Jual

Variasi lain dari metode *cost plus* adalah *mark up pricing method* yang banyak dipakai oleh pedagang. Para pedagang yang membeli barang-barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga belinya sejumlah mark up (kelebihan harga jual di atas harga belinya). Sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut :

Harga Beli + mark up = Harga Jual

- b) Harga didasarkan pada keseimbangan antara perkiraan permintaan pasar dengan suplai (biaya produksi dan pemasaran).

Metode ini sering digunakan oleh sebuah perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan laba. Namun perusahaan lain yang tidak bertujuan seperti di atas juga diharuskan untuk mengetahui betapa pentingnya metode ini sebagai bahan perbandingan atau dapat didayagunakan dalam situasi khusus.

- c) Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar.

Penetapan harga yang telah ditetapkan atas dasar kekuatan pasar merupakan suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar di mana harga jual dapat ditetapkan dengan beberapa cara, yaitu :

- (1) Penetapan harga sama dengan harga pesaing.

²⁸ *Ibid*

(2) Penetapan harga di bawah harga pesaing.

(3) Penetapan harga di atas harga pesaing.

b. Permintaan Barang dan Jasa

Pengertian permintaan (*demand*) mengandung dua unsur yaitu jumlah barang atau jasa yang dibeli (diminta) dan tingkat harga tertentu. Permintaan adalah kesediaan pembeli untuk membeli berbagai jumlah barang dan jasa pada berbagai tingkat harga dalam waktu tertentu. Selain itu, permintaan dipengaruhi oleh unsur penentu. Walau demikian, dalam merumuskan pengertian permintaan, kita cukup memperhatikan faktor harga dan jumlah barang yang diminta. Faktor lain yang sebenarnya turut menentukan jumlah barang dan jasa yang diminta tidak kita perhatikan. Faktor penentu selain harga dianggap tidak berubah atau tetap. Dengan demikian, pengertian permintaan dibangun berdasar anggapan bahwa faktor-faktor lain selain harga tidak berubah (*ceteris paribus*).²⁹

Namun, dalam menganalisis mengenai permintaan perlu disadari perbedaan antara permintaan dengan jumlah barang yang diminta. Ahli ekonomi mengatakan bahwa permintaan menggambarkan keadaan keseluruhan dari hubungan antara harga dan jumlah permintaan. Sedangkan jumlah barang yang diminta dimaksudkan sebagai banyaknya permintaan pada suatu tingkat harga tertentu. Jadi, permintaan merupakan keinginan konsumen untuk membeli suatu barang pada berbagai tingkatan harga selama periode waktu tertentu.

²⁹ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 75

Pengertian penawaran (*supply*) mengandung dua unsur: jumlah barang atau jasa yang ditawarkan (dijual) dan tingkat harga tertentu. Penawaran seringkali diartikan hanya sebagai jumlah barang dan jasa yang ditawarkan. Kadang-kadang orang mengatakan “penawaran naik” padahal yang ia maksudkan adalah “jumlah barang dan jasa yang ditawarkan naik”. Sebenarnya, banyaknya jumlah barang dan jasa yang ditawarkan penjual tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang tetapi juga oleh unsur-unsur penentu berikut ini, yang dicontohkan dalam komoditi kopi. Hal-hal lain yang sebenarnya turut menentukan banyaknya barang yang diminta dianggap tidak berubah atau tetap (*ceteris paribus*).³⁰

c. Pembentukan Harga

1) Pengertian Harga

Harga menurut bahasa adalah nilai suatu barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang³¹. Harga merupakan suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang atau jasa tertentu. Bagi seseorang, semakin tinggi manfaat yang dirasakan seseorang dari barang atau jasa tertentu, maka makin tinggi nilai tukar barang atau jasa tersebut.

Pengertian harga banyak dihubungkan dengan beberapa hal, tetapi semua berawal dari hal-hal yang sederhana yang tidak dipahami oleh masyarakat. Maksudnya bahwa banyak yang belum memahami makna harga, walaupun

³⁰ *Ibid*, h. 80

³¹ W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2003), h. 186.

konsepnya cukup mudah didefinisikan dengan istilah umum. Beberapa konsep yang saling berkaitan dalam teori ekonomi yaitu: harga (*price*) dan (*utility*).

Nilai adalah ukuran kuantitatif bobot sebuah produk yang dapat ditukarkan dengan produk lain. Sedangkan manfaat atribut sebuah barang yang mempunyai kemampuan untuk memuaskan sebuah keinginan.³² Berdasarkan dari uraian-uraian tersebut dapat diketahui definisi harga sebagaimana dikemukakan oleh para ahli antara lain :

- a) Menurut William J. Stanton harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya.
- b) Menurut Jerome Mc Carthy harga adalah apa yang dibebankan untuk sesuatu produk.³³

Berdasarkan dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa harga adalah jumlah uang yang diterima oleh penjual dari hasil penjualan suatu produk barang atau jasa. Yaitu penjualan yang terjadi pada perusahaan atau tempat usaha atau bisnis, harga tersebut tidak terlalu merupakan harga yang diinginkan oleh penjual produk barang atau jasa tersebut, tetapi merupakan harga yang benar-benar terjadi sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli (*price*).³⁴

Menurut Philip Kotler harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Harga adalah

³² Marius Angipora, *Op.Cit*, h. 268

³³ *Ibid*

³⁴ Ahmad Ifhan Solihin, *Buku Pintar Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), h..302

unsur bauran pemasaran yang paling mudah disesuaikan, ciri-ciri produk, saluran bahkan promosi membutuhkan lebih banyak waktu. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan tersebut kepada pasar tentang produk dan mereknya.³⁵

Harga adalah nilai tukar suatu barang dan jasa yang dinyatakan dengan uang. Harga pasar adalah harga dimana jumlah barang dan jasa yang diminta pada waktu tertentu sama dengan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan, dapat juga dikatakan sebagai proses yang berjalan atas dasar gaya (kekuatan) tarik-menarik antara konsumen (pembeli) dan produsen (penjual).³⁶

Harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel artinya dapat diubah dengan cepat. Tingkat harga ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual. Oleh karena penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan strategi penetapan harga memegang peran penting dalam sertiap perusahaan. Dapat disimpulkan bahwa pada tingkat harga tertentu bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula.

Harga memiliki dua peran utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi :

³⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Gramedia, 2005), h.139.

³⁶ Boediono, *Ekonomi Mikro, Edisi Kedua*, (Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta, 2002), h.8

- a) Peranan alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya.
- b) Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produksi, seperti kualitas. Persepsi yang sering berlaku bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.³⁷

2) Peranan Harga Pasar dalam Perekonomian

- a) Menunjukkan perubahan kebutuhan masyarakat. Jika kebutuhan masyarakat meningkat, maka harga akan meningkat.
- b) Menggerakkan pengusaha untuk bereaksi terhadap perubahan permintaan. Jika harga suatu barang dan jasa meningkat, pengusaha akan tergerak untuk mengetahui pola konsumsi masyarakat terhadap barang dan jasa yang bersangkutan.
- c) Mempengaruhi jenis dan jumlah faktor produksi yang harus disediakan. Faktor produksi seperti modal dan tenaga kerja akan banyak digunakan untuk bidang usaha yang menghasilkan barang dan jasa berharga tinggi atau yang menghasilkan laba besar dan juga membantu menentukan penawaran.³⁸

³⁷ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2006), h. 96

³⁸ *Ibid*, h. 10

Fungsi harga adalah sebagai alat pengukur dan pembeda harga, fungsi harga berkaitan dengan produksi antara lain :³⁹

- a) Menentukan jenis barang yang akan diproduksi
- b) Menentukan teknologi yang akan digunakan dalam produksi
- c) Intensif tenaga kerja
- d) Intensif modal

3) Proses Terbentuknya Harga Pasar.

Harga pasar dapat dicapai melalui proses kesepakatan antara pembeli dan penjual. Kedua belah pihak melakukan tawar menawar. Harga terbentuk melalui hukum permintaan dan juga hukum penawaran, yang sudah menjadi hal yang baku dalam ekonomi, seperti uraian berikut :

- a) Apabila harga terlalu rendah, jumlah yang diminta akan tinggi, sedangkan jumlah yang ditawarkan akan rendah. Akibatnya, muncul dorongan untuk menaikkan harga.
- b) Sebaliknya, apabila harga terlalu tinggi, jumlah yang diminta akan rendah, sedangkan jumlah yang ditawarkan akan tinggi. Akibatnya, muncul dorongan untuk menurunkan harga agar barang dan jasa yang ditawarkan dapat diterima pasar.⁴⁰

³⁹ *Ibid*, h. 12

⁴⁰ Boediono, *Op.Cit*, h.32

2. Teori Penetapan Harga Secara Ekonomi Islam

Harga dalam ekonomi Islam disebut dengan *tsaman*, yaitu kadar dari nilai tukar terhadap sesuatu barang dengan barang lainnya, barang dengan jasa atau dengan sesuatu yang dapat dijadikan sebagai alat tukar atau juga dimaksudkan nilai yang ditetapkan oleh pihak penjual terhadap barang dagangannya, berbeda pengertiannya dengan *qimah* yaitu sifat dari kepentingan pengguna terhadap sesuatu barang tertentu.⁴¹

Ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berdasarkan pada Al-Quran dan Hadits yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia di dunia dan akhirat (*al Falah*). Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga, yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli.⁴²

Penjualan dalam ekonomi Islam baik yang bersifat barang maupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih, yaitu :⁴³

- a) Larangan menjual atau memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- b) Bersikap benar, amanah, dan jujur.

⁴¹ Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta : Kencana Media, 2009), h.3

⁴² *Ibid*

⁴³ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Alih Bahasa Zainal Arifin, (Jakarta Gema Insani, 1999), h. 189

- c) Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba.
- d) Menerapkan kasih sayang.
- e) Menegakkan toleransi dan persaudaraan.

Ajaran Islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna merupakan resultan dari kekuatan yang bersifat masal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Oleh karena itu, Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

Menurut Ibnu Taimiyah, naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu, jika permintaan terhadap barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga tindakan yang tidak adil.⁴⁴

Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Hal tersebut yang impersonal. Ibnu Taimiyah juga membedakan dua faktor penyebab pergeseran kurva penawaran dan permintaan,

⁴⁴ Adiwarmanto A Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Edisi Ketiga, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 153

yaitu tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjualan, misalnya penimbunan.⁴⁵

Islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang, yaitu sebagai berikut :⁴⁶

a) *Talaqqi rukban*

Persaingan ini dilarang karena pedagang yang menyongsong di pinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual di kampung akan harga yang berlaku di kota. Mencegah masuknya pedagang desa ke kota ini (*entry barrier*) akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.

b) Mengurangi timbangan dilarang karena barang dijual dengan harga yang sama untuk jumlah yang lebih sedikit.

c) Menyembunyikan barang cacat dilarang karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk.

d) Transaksi *Najasy* dilarang karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik.

e) *Ihtikar* yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.

f) *Ghaban Faahisy* (besar) yaitu menjual di atas harga pasar.

Kesimpulannya yang dimaksudkan dengan harga adalah suatu ketetapan atas kesepakatan antara produsen dan konsumen di mana pihak konsumen merasa

⁴⁵ *Ibid*, h. 145

⁴⁶ *Ibid*, h. 153

puas dengan bentuk, jenis dan kualitas produk yang ditawarkan, sementara produsen merasakan dengan nilai yang sedemikian itu mereka telah memperoleh keuntungan.

d) Dasar Hukum Penetapan Harga

Salah satu penunjang perekonomian adalah kesehatan pasar. Kesehatan pasar meliputi pasar barang dan jasa, pasar uang, maupun pasar tenaga kerja. Mekanisme pasar yang berjalan dengan tingkat harga yang seimbang menunjukkan kesehatan pasar. Tingkat harga yang seimbang adalah tingkat harga yang dihasilkan oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran yang sehat.

Ketika kekuatan permintaan dan penawaran seimbang maka penetapan harga tidak perlu dilakukan karena akan ada pihak yang merasa dirugikan. Apabila mencermati masalah penetapan harga, maka tidak akan pernah lepas dari perdagangan. Berikut beberapa landasan hukum yang berkaitan dengan penetapan harga berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits.

Allah SWT berfirman dalam surat An Nisa ayat 29 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah

*kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS An Nisa : 29)*⁴⁷

Ayat di atas menjelaskan bahwa hukum asal jual beli adalah *mubah* (boleh). Akan tetapi hukum jual beli, dapat berubah menjadi wajib pada keadaan tertentu. Ayat tersebut juga menjelaskan bahwa Allah membolehkan jual beli dengan cara yang baik dan sesuai dengan ketentuan hukum Islam, yaitu jual beli yang jauh dari tipu daya, unsur riba, paksaan, kebatilan sebaliknya harus didasarkan atas suka sama suka dan saling merelakan (ikhlas).⁴⁸

Rasulullah SAW bersabda dalam hadits nya yaitu :

عَنْ رِفَاعَةَ ابْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ :
عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

*Artinya : Dari Rifa'ah ibnu Rafi' bahwa Nabi Muhammad SAW, pernah ditanya apakah profesi yang paling baik? Rasulullah menjawab: usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati. (HR. Al Barzaar dan Al-Hakim)*⁴⁹

Hadits tersebut dapat dipahami bahwa usaha yang paling baik adalah usaha sendiri tanpa menggantungkan diri pada orang lain dan setiap jual beli yang dilakukan dengan kejujuran tanpa ada kecurangan. Sehingga mendapat berkah dari Allah SWT.

⁴⁷QS An-Nisa' (4) : 29.

⁴⁸ Muhammad Ismail Al Kahlani, *Subulus Al-Salam*, Juz 3, Cet. ke-4 (Mesir: Maktabah Musthafa Al-Babiy Al-Halabiy, 1960), h. 4

⁴⁹ Al- Hafidz Ibnu Hajjar Al-Asqolani, *Bulughul Maram*, (Jeddah: Al- Thoba'ah Wal-Nashar Al-Tauzi', tt), h. 165.

e) Manajemen Penetapan Harga Dalam Islam

Manajemen dalam konteks Islam adalah mengetahui ke mana yang dituju, kesukaran apa yang harus dihindari, kekuatan-kekuatan apa yang dijalankan, dan bagaimana mengemudikan kapal anda serta anggota dengan sebaik-baiknya tanpa pemborosan waktu dalam proses mengerjakannya.⁵⁰

Sistem keuangan Islami dilakukan untuk memenuhi *maqashid as-syari'ah* bagian memelihara harta. Kemudian dalam menjalani keuangan Islam, faktor yang paling utama adalah adanya akad, kontrak, atau transaksi yang sesuai dengan syariat Islam. Dan agar akad tersebut sesuai dengan syariat Islam maka akad tersebut harus memenuhi prinsip syariah, itu artinya hal-hal yang dilarang oleh syariah tidak boleh dilakukan. Ada empat pilar etika manajemen Islam seperti yang dicontohkan Nabi Muhammad SAW yaitu tauhid, adil, kehendak bebas, pertanggungjawaban.⁵¹

Penetapan harga dalam Islam disebut dengan *tas'ir*, Nilai-nilai syariat mengajak seorang muslim untuk menerapkan konsep *tas'ir* (penetapan harga) dalam kehidupan ekonomi, menetapkan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam komoditas yang dijadikan objek transaksi, serta dapat dijangkau oleh masyarakat. Dengan adanya *tas'ir*, maka akan menghilangkan beban ekonomi yang mungkin tidak dapat dijangkau oleh masyarakat, menghilangkan praktek penipuan, serta memungkinkan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan penuh dengan kerelaan hati.

⁵⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 184

⁵¹ *Ibid*, h. 186

Prinsip-prinsip pasar efisien, antara lain:⁵²

- a. Tidak menipu
- b. Tidak ada akad-akad illegal
- c. Mencegat barang-barang sebelum sampai di pasar
- d. Dilarang menimbun barang
- e. Tidak ada monopoli perdagangan

Akad-akad ilegal adalah termasuk kemungkaran yang dilarang Allah dan Rasul-Nya dalam perilaku pasar. Akad-akad diharamkan tersebut antara lain :⁵³

- a. Akad yang mengandung riba
- b. Akad yang mengandung perjudian
- c. Jual beli yang mengandung *gharar* (dengan tipu daya)
- d. *Mulamasah, munabazah, najsy, serta tsuna* “ *niyah* atau *tsulatsiyah*.

F. Etika Jual Beli Dalam Islam

Jual beli berasal dari bahasa arab yaitu *bai'* artinya menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam prakteknya, bahasa ini terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *as-syira'* (beli). Maka, kata *albai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga beli.⁵⁴

Menurut Syaikh Muhammad bin Qasim Al-Gazy jual beli ialah memberikan hak milik terhadap benda yang bernilai harta dengan jalan pertukaran

⁵² Abdul Sami“ Al-Mishri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar 2006), h.95.

⁵³ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Erlangga 2012), h. 169

⁵⁴ Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2012), h. 53.

serta mendapatkan ijin *syara'* atau memberikan hak pemilikan manfaat yang diperbolehkan dengan jalan selamanya serta dengan harga yang bernilai harta.⁵⁵

Menurut Sayyid Sabiq jual beli adalah tukar menukar harta atas dasar suka sama suka (kerelaan) atau memindahkan milik dengan ganti menurut cara yang diijinkan oleh agama atau yang dibenarkan.⁵⁶

Menurut Ulama Hanafiyah jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang diperbolehkan). Menurut Ibnu Qudamah jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling memiliki. Menurut Ulama Malikiyah, jual beli ada yang berarti khusus dan umum. Jual beli dalam arti khusus adalah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan.⁵⁷

Jual beli dalam arti yang umum adalah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika, tidak merupakan utang baik barang itu ada di hadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifat atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁵⁸

⁵⁵ Syaikh Muhammad bin Qosim Al-Gazy, *Study Fiqh Islam*, Cet. ke-1, Terjemah Hufaf Ibry, (Surabaya: Tiga Dua, 1994), h. 6.

⁵⁶ Sayyid Sabiq, *Op.Cit*, h. 126

⁵⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Op. Cit*, h. 53

⁵⁸ Hendi Suhendi, *Op. Cit*, h. 69

Jual beli dalam Islam terdapat berbagai macam dan caranya, adapun jual beli dalam Islam dapat dibagi menjadi 4 yaitu :⁵⁹

1. *Bai'al-Muqayadah* yakni jual-beli barang dengan barang yang lazim disebut jual-beli barter.
2. *Bai'al-Muthlak* yaitu jual-beli barang dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan *tsaman* secara *muthlak*, seperti dirham, dan rupiah.
3. *Bai' al-Sharf* yaitu menjual-belikan *tsaman* (alat pembayaran) dengan *tsaman* lainnya, seperti dolar, dirham.
4. *Bai al-Salam* yaitu yaitu jual beli pesanan.

Pembatalan dalam jual beli bisa saja terjadi, adapun sebab terjadinya pembatalan dalam jual beli yaitu :⁶⁰

1. Terjadinya cacat atau rusak, dan sebagainya yang dapat menurunkan kualitas pada obyek barang yang akan diperjualbelikan.
2. Salah satu pihak membatalkannya meskipun tanpa persetujuan pihak lainnya sebab jual-beli adalah akad yang terjadi atas dasar rela sama rela dari kedua belah pihak yang tidak ada kemungkinan untuk dilaksanakan apabila salah satu pihak tidak memungkinkan lagi. Hal ini menunjukkan pencabutan kerelaan jual-beli oleh salah satu pihak.
3. Salah satu pihak kehilangan kecakapan untuk bertasharuf, seperti gila dan lain sebagainya.

⁵⁹ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001), h. 141

⁶⁰ Rachmat Syafei, *Op.Cit*, h. 76

4. Salah satu pihak diketahui memiliki sifat boros
5. Salah satu pihak meniggal dunia
6. Salah satu pihak jatuh bangkrut yang berakibat tidak berkuasa lagi atas harta.

G. Penetapan Harga Menurut Pemikiran Ilmuwan Muslim

Pada masa kenabian dalam dunia perdagangan Arab menjadi kesepakatan bersama bahwa tinggi rendahnya permintaan terhadap komoditas ditentukan oleh harga yang bersangkutan yang mana jika tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan bila tersedia banyak barang maka harga akan menjadi murah. Dalam pembahasan harga serta hal-hal yang terkait mengungkapkan pendapat para ekonom Muslim yaitu Abu Yusuf, Imam Al-Ghazali, Ibnu Taimiyah beserta Ibnu Khaldun.

1. Abu Yusuf

Ahli ekonomi Islam yakni Abu Yusuf, ulama pertama yang menyinggung mekanisme pasar, ia meneliti peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga. Fenomena umum inilah yang kemudian dikritisi oleh Abu Yusuf. Pemahamannya tentang hubungan antara harga dan kuantitas hanya memperhatikan kurva demand. Ia membantah fenomena tersebut karena tidak selalu terjadi bahwa bila persediaan barang sedikit harga akan mahal dan bila persediaan melimpah harga akan menjadi murah.

Abu Yusuf menyatakan kadang-kadang makanan berlimpah tetapi tetap mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah.⁶¹ Karena pada kenyataannya tidak selalu terjadi bila persediaan sedikit harga akan mahal dan jika persediaan melimpah harga akan murah.

Pernyataan Abu Yusuf ini mengkritisi pendapat umum yang mengatakan harga berbanding terbalik dengan jumlah persediaan barang. Dari pernyataan tersebut Abu Yusuf menyangkal pendapat umum mengenai hubungan terbalik antara persediaan barang (*supply*) dan harga karena pada kenyataannya harga tidak bergantung pada permintaan saja tetapi juga pada kekuatan penawaran.

Abu Yusuf mengatakan :

“Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah”.⁶²

Dapat kita simpulkan bahwa hukum penawaran mengatakan bila harga komoditi naik maka akan direspon oleh penambahan jumlah komoditi yang ditawarkan. Begitu juga bila harga komoditi turun akan direspon oleh penurunan jumlah komoditi yang akan ditawarkan. Menurut Siddiqi ucapan Abu Yusuf harus diterima sebagai pernyataan hasil pengamatannya pada saat itu, yakni keberadaan

⁶¹ Adiwarmman A Karim. *Op. Cit*, h. 19

⁶² *Ibid*

yang bersamaan antara melimpahnya barang dan tingginya harga serta kelangkaan barang dan harga rendah.⁶³

2. Imam Al-Ghazali

Imam Al-Ghazali telah menjabarkan secara rinci akan peranan aktivitas perdagangan dan timbulnya pasar yang harganya bergerak sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran. Menurut Imam Al-Ghazali pasar merupakan bagian dari keteraturan alami, secara rinci ia juga menerangkan bagaimana evolusi terciptanya pasar. Imam Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa keuntunganlah yang menjadi motif perdagangan. Dan pada saat lain ia menjabarkan pentingnya peran pemerintah dalam menjamin keamanan jalur perdagangan demi kelancaran perdagangan dan pertumbuhan ekonomi.⁶⁴

Imam Al-Ghazali tidak menjelaskan permintaan dan penawaran dalam terminologi modern, beberapa paragraf dalam tulisannya jelas menunjukkan bentuk kurva penawaran dan permintaan. Untuk kurva penawaran naik dari kiri bawah ke kanan atas dinyatakan oleh nya sebagai “jika petani tidak mendapatkan pembeli dan barangnya, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah” Imam Al-Ghazali juga telah memahami konsep elastisitas permintaan: *“Mengurangi margin keuntungan dengan menjual pada harga yang lebih murah akan meningkatkan volume penjualan dan ini pada gilirannya akan meningkatkan keuntungan”*.⁶⁵

⁶³ *Ibid*, h. 256

⁶⁴ *Ibid*

⁶⁵ *Ibid*, h.326

3. Ibnu Taimiyah

Masyarakat pada masa Ibnu Taimiyah beranggapan bahwa peningkatan harga merupakan akibat ketidakadilan dan tindakan melanggar hukum dari pihak penjual atau mungkin sebagai akibat manipulasi pasar. Anggapan ini dibantah oleh Taimiyah, dengan tegas ia menyatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Selanjutnya ia menyatakan bahwa naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi.

Harga menurut Ibn Taimiyah adalah :

السَّعْرُ الَّذِي يَبِيعُ بِهِ النَّاسُ ، وَ هُوَ مَا سَاعَ بِهِ مِثْلُ تِلْكَ السَّعْرَةِ فِي ذَلِكَ الْمَكَانِ وَالزَّمَانِ وَهَذَا الْبَيْعُ صَحِيحٌ

*Artinya : Nilai harga di mana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di suatu tempat atau waktu dan inilah jual beli yang benar.*⁶⁶

Perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan permintaan sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan. Besar kecilnya kenaikan harga bergantung pada besarnya perubahan penawaran dan permintaan. Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Ibnu Taimiyah menentang peraturan yang berlebihan ketika kekuatan pasar secara bebas bekerja untuk menentukan harga yang kompetitif.⁶⁷

⁶⁶Ibnu Taimiyah, *Majmu' Fatawa*, Vol 29, (Bairut : Muassasah Risalah, tt), h. 189

⁶⁷ *Ibid*, h.144

Harga jika dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan terhadap orang-orang yang terlibat dalam transaksi. Pada tempat yang lain Ibn Taimiyah mengemukakan relevansi antara kredit terhadap penjualan. Karena itu kita dapat berkesimpulan bahwa transaksi kredit merupakan hal yang wajar pada saat itu. Ketika menetapkan harga, para penjual harus memperhatikan ketidakpastian pembayaran pada masa yang akan datang. Ia juga menengarai kemungkinan penjual menawarkan diskon untuk transaksi tunai.

Ibnu Taimiyah bukan saja menyadari kekuatan penawaran dan permintaan melainkan juga menyadari insentif, disinsentif, ketidakpastian dan resiko yang terlibat dalam transaksi pasar. Menarik untuk dicatat tampaknya Ibn Taimiyah mendukung kebebasan untuk keluar masuk pasar. Ia misalnya mengatakan bahwa memaksa orang agar menjual berbagai benda yang tidak diharuskan untuk menjualnya atau melarang mereka menjual barang-barang diperbolehkan untuk dijual merupakan suatu hal yang tidak adil dan karenanya melanggar hukum.

Lebih jauh ia mengkritik adanya kolusi antara penjual dan pembeli. Ia menyokong homogenitas dan standarisasi produk dan melarang pemalsuan produk serta penipuan pengemasan produk untuk dijual. Ibn Taimiyah menentang peraturan yang berlebihan ketika kekuatan pasar secara bebas bekerja untuk menentukan harga yang kompetitif.⁶⁸

4. Ibnu Khaldun

⁶⁸ *Ibid*, h.147

Ibnu Khaldun dalam bukunya *Al-Muqaddimah* menulis satu bab berjudul “Harga-harga di Kota” yang mana Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis yakni barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar) maka perdagangan barang-barang kebutuhan pokok mendapatkan prioritas. *Supplay* bahan pokok penduduk kota besar jauh lebih besar dari pada *supplay* bahan pokok penduduk kota kecil.

Menurut Ibnu Khaldun penduduk kota besar memiliki *supplay* bahan pokok yang melebihi kebutuhannya sehingga harga bahan pokok di kota besar relatif lebih murah. Sementara itu, *supplay* bahan pokok di kota kecil relatif kecil, karena itu orang-orang khawatir kehabisan makanan, sehingga harganya relatif mahal.⁶⁹

Naiknya *disposable income* dapat meningkatkan *marginal propensity to consume* terhadap barang-barang mewah dari setiap penduduk kota tersebut. Hal ini menciptakan permintaan baru atau peningkatan permintaan terhadap barang-barang mewah, akibatnya harga barang mewah akan meningkat pula.

Pada bagian lain dari bukunya, Ibnu Khaldun menjelaskan pengaruh naik dan turunnya penawaran terhadap harga, ia mengatakan bahwa ketika barang-barang yang tersedia sedikit, harga-harga akan naik. Namun, bila jarak antar kota

⁶⁹ *Ibid*, h.148

dekat dan aman untuk melakukan perjalanan, akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah, dan harga-harga akan turun.⁷⁰

⁷⁰*Ibid*, h .402