

**ANALISIS DUALISME PENETAPAN HARGA PADA TRANSAKSI
JUAL BELI KOMODITAS BARANG BANGUNAN DI KECAMATAN
SAMADUA MENURUT STUDI HUKUM ISLAM**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

FIRMAN HADITS KESUMA
NIM. 140102117

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2021M/1442 H**

**ANALISIS DUALISME PENETAPAN HARGA PADA TRANSAKSI
JUAL BELI KOMODITAS BARANG BANGUNAN DI KECAMATAN
SAMADUA MENURUT STUDI HUKUM ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Darussalam Banda Aceh Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1) dalam Ilmu Hukum Islam

Oleh

FIRMAN HADITS KESUMA

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

NIM: 140102117

جامعة الرانيري

A R - R A N I R Y

Disetujui Untuk Diuji/Dimunaqasyahkan Oleh:

Pembimbing I,



Dr. Ridwan Nurdin, M.C.L.
NIP: 196607031993031003

Pembimbing II,



Muhammad Iqbal, M.M.
NIP: 197005122014111001

**ANALISIS DUALISME PENETAPAN HARGA PADA TRANSAKSI JUAL
BELI KOMODITAS BARANG BANGUNAN DI KECAMATAN
SAMADUA MENURUT STUDI HUKUM ISLAM**

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Pada Hari / Tanggal Senin, 11 Januari 2021 M
27 Jumadil Awal 1442 H

Di Darussalam - Banda Aceh
Panitia Sidang Munaqasyah

Ketua



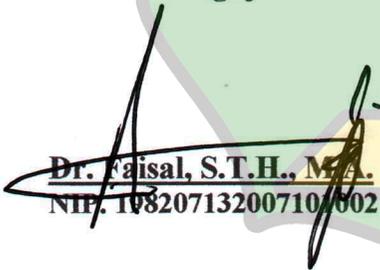
Dr. Ridwan Nurdin, M.C.L.
NIP. 196607031993031003

Sekretaris



Muhammad Iqbal, M.M
NIP. 197005122014111001

Penguji I



Dr. Faisal, S.T.H., M.A.
NIP. 198207132007101002

Penguji II



Hajarul Akbar, S.H.I., M.Ag.
NIDN. 2027098802

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Ar-Raniry banda Aceh



Prof. Muhammad Siddiq, MH., Ph. D
NIP. 197703032008011015



LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Firman Hadits Kesuma
NIM : 140102117
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkannya.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin milik karya.*
4. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syari'ah Dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 5 Januari 2021

Yang menerangkan,




Firman Hadits Kesuma

ABSTRAK

Nama : Firman Hadits Kesuma
NIM : 140102117
Fakultas/Prodi : Syari'ah/ Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi : Analisis Dualisme Penetapan Harga Pada Transaksi Jual Beli Komoditas Barang Bangunan di Kecamatan Samadua Menurut Studi Hukum Islam
Tebal Skripsi : Halaman
Pembimbing I : Dr. Ridwan Nurdin, M.CL
Pembimbing II : Muhammad Iqbal, MM

Harga merupakan salah satu faktor penting dalam keberhasilan suatu perusahaan karena harga menjadi penentu besar kecilnya keuntungan yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa. Harga yang terlalu tinggi menyebabkan penurunan penjualan, namun jika harga terlalu rendah maka akan mengurangi keuntungan yang diperoleh. Praktik pada beberapa toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua pemilik toko menetapkan harga jual secara tunai berbeda dengan yang dijual secara hutang. Penelitian ini berusaha mengkaji bagaimana proses penetapan harga dalam hukum islam. dan bagaimana pandangan hukum Islam terhadap penetapan harga di toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua. Penulisan Skripsi ini menggunakan metode *Deskriptif*. Pengumpulan data dilakukan melalui penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan. Teknik Pengumpulan data yang digunakan ialah wawancara terstruktur dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga dalam hukum Islam ditentukan oleh mekanisme pasar yaitu tidak ada yang berhak menentukan harga bahkan Rasulullah saw sekalipun, karena Allah swt yang berhak menetapkannya. Akan tetapi apabila ada pihak yang dirugikan karena perilaku ekonomi pihak lainnya, maka pemerintah harus ikut serta menyelesaikan masalah tersebut dengan menetapkan harga secara adil untuk mencapai kemaslahatan. Adapun penetapan harga yang dilakukan penjual komoditas barang bangunan ini ialah dengan menggunakan harga terbaru, apabila harga terbaru naik maka jumlah harga barang yang harus dibayarkan juga akan naik meskipun telah ada uang muka yang dibayarkan oleh pihak pembeli di awal pembelian, sedangkan pada saat harga turun maka harga lama yang akan digunakan. Maka hal ini menimbulkan ketidakjelasan jumlah harga yang harus dibayarkan pembeli dan hal itu mengindikasikan praktik *gharar* karena pembeli tidak tau harga barang akan naik ataupun turun saat mereka membayarkan hutang mereka pada penjual, serta membuka peluang bagi penjual untuk melakukan manipulasi harga pada pembeli. Dengan demikian, pandangan hukum Islam terhadap perbedaan harga pada jual beli komoditas barang bangunan di Kecamatan Samadua belum sesuai dengan hukum Islam.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah swt yang telah menganugerahkan rahmat dan hidayah-Nya, Selanjutnya shalawat beriring salam penulis sanjungkan ke pangkuan Nabi Muhammad saw, karena berkat perjuangan beliau, ajaran Islam sudah dapat tersebar keseluruh pelosok dunia untuk mengantarkan manusia dari alam kebodohan ke alam yang berilmu pengetahuan. sehingga penulis telah dapat menyelesaikan karya tulis dengan judul: **“Analisis Dualisme Penetapan Harga Pada Transaksi Jual Beli Komoditas Barang Bangunan di Kecamatan Samadua Menurut Studi Hukum Islam”**.

Teruntuk ibu dan ayah penulis ucapkan rasa terima kasih yang tak terhingga. Nama yang sangat indah telah beliau berikan pada penulis, pendidikan yang telah penulis rasakan, kasih sayang, serta semangat dan doa selalu ditujukan kepada penulis, dan memberikan motivasi agar dapat menyelesaikan studi ini, juga dalam berbagai hal demi berhasilnya studi penulis.

Untuk bang Taqin, petuah yang selalu abang berikan telah terpatri dalam sanubari penulis, hingga penulis mampu menghadapi berbagai hadangan dan cobaan hingga penulis mampu menjadi pribadi yang lebih bijak dalam menjalani hidup. Untuk Upo, kakak yang selalu memiliki kasih sayang seperti ibu pada anaknya yang selalu menjaga dan mengingatkan penulis agar tetap didalam koridor dan jalur yang tepat apabila penulis melakukan kesalahan. Untuk Aryadi, sepupu yang sudah menjadi seperti adik kandung sendiri yang telah memberikan semangat pada penulis agar menjadi abang yang bisa di contoh akhlaknya serta dibanggakan keberadaannya. Dan untuk keponakan penulis kak maryam dan caca yang selalu menghiasi hari-hari penulis dengan senyum ceria khasnya, senyum yang menjadi pelecut api semangat penulis agar menjadi paman yang akan dibanggakan mereka nantinya.

Kepada sahabatku Romi Maulidin, Chandra Devana, dan Agung Bima Sakti, kalian adalah orang-orang yang paling mengenal penulis dari luar dan dalam. Penulis mengucapkan rasa syukur telah mengenal kalian yang selalu ada untuk penulis.

Hormat saya dan ucapan terimakasih tak terhingga juga penulis sampaikan kepada pembimbing pertama yaitu Bapak Dr. Ridwan Nurdin, M.CL, dan Bapak Muhammad Iqbal, MM selaku pembimbing kedua, di mana kedua beliau dengan penuh ikhlas dan sungguh-sungguh telah memotivasi serta menyisihkan waktu serta pikiran untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam rangka sempurnanya penulisan karya ilmiah ini dari awal sampai dengan terselesainya penulisan skripsi ini.

Terimakasih juga penulis sampaikan kepada Prof. Muhammad Siddiq, MH., Ph.D Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry, Bapak Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah, Penasehat Akademik serta seluruh Staf pengajar dan pegawai Fakultas Syari'ah dan Hukum yang telah memberikan masukan dan bantuan yang sangat berharga bagi penulis sehingga penulis dengan semangat menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Perpustakaan Syariah dan seluruh karyawan, kepala perpustakaan induk UIN Ar-Raniry dan seluruh karyawannya, Kepala Perpustakaan Wilayah serta Karyawan yang melayani serta memberikan pinjaman buku-buku yang menjadi bahan skripsi penulis. Dengan terselesainya Skripsi ini, tidak lupa penulis sampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam rangka penyempurnaan skripsi ini.

Tidak lupa pula penulis ucapkan terima kasih kepada teman-teman seperjuangan angkatan tahun 2014 yang telah memberikan dorongan dan bantuan kepada penulis serta sahabat-sahabat dekat penulis yang selalu setia berbagi suka dan duka dalam menempuh pendidikan Strata Satu di Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah.

Akhirnya, penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih sangat banyak kekurangannya. Penulis berharap penulisan skripsi ini bermanfaat terutama bagi penulis sendiri dan juga kepada para pembaca semua. Maka kepada Allah jualah kita berserah diri dan meminta pertolongan, seraya memohon taufiq dan hidayah-Nya untuk kita semua. *Āmīn Yā Rabbal 'Ālamīn.*

Banda Aceh, 7 Januari 2020

Penulis,

Firman Hadits Kesuma

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Dalam skripsi ini banyak dijumpai istilah yang berasal dari bahasa Arab ditulis dengan huruf latin, oleh karena itu perlu pedoman untuk membacanya dengan benar. Pedoman Transliterasi yang penulis gunakan untuk penulisan kata Arab berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987. Adapun Pedoman Transliterasi yang penulis gunakan untuk penulisan kata Arab adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

No.	Arab	Latin	Ket	No.	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	t	t dengan titik di bawahnya
2	ب	B		17	ظ	z	z dengan titik di bawahnya
3	ت	T		18	ع	'	
4	ث	Ś	s dengan titik di atasnya	19	غ	gh	
5	ج	J		20	ف	f	
6	ح	h	h dengan titik di bawahnya	21	ق	q	
7	خ	kh		22	ك	k	
8	د	D		23	ل	l	
9	ذ	Ž	z dengan titik di atasnya	24	م	m	
10	ر	R		25	ن	n	
11	ز	Z		26	و	w	
12	س	S		27	ه	h	

13	ش	sy		28	ء	'	
14	ص	ṣ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ظ	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

2. Konsonan

Konsonan Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	a
◌ِ	<i>Kasrah</i>	i
◌ُ	<i>Dammah</i>	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌َ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف = *kaifa*,

هول = *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اِي َ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
وِ ِ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ = *qāla*

رَمَى = *ramā*

قِيلَ = *qīla*

يَقُولُ = *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta marbutah (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir huruf ta marbutah (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Batas Wilayah Kecamatan Samadua.....	44
Tabel 2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	45
Tabel 3 Sarana dan Prasarana Kecamatan Samadua	45
Tabel 4 Kisaran Harga Beberapa Komoditas Barang Bangunan di Kecamatan Samadua.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Surat Keputusan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

LAMPIRAN 2 : Daftar Wawancara

LAMPIRAN 3 : Dokumentasi Kegiatan Penelitian

LAMPIRAN 4 : Daftar Riwayat Hidup Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN BIMBINGAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
DAFTAR ISI.....	xv
BAB SATU PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah.....	9
1.3. Tujuan Penelitian.....	9
1.4. Penjelasan Istilah	9
1.5. Kajian Pustaka	10
1.6. Metodologi Penelitian.....	12
1.7. Sistematika Pembahasan.....	14
BAB DUA LANDASAN TEORITIS PENETAPAN HARGA	
DALAM ISLAM	16
2.1. Mekanisme Jual Beli Dalam Islam	16
2.2. Mekanisme Penetapan Harga	23
2.3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga	28
2.4. Konsep Penetapan Harga Menurut Studi Hukum	
Islam	35
BAB TIGA ANALISIS DUALISME PENETAPAN HARGA	
PADA TRANSAKSI JUAL BELI	
KOMODITASBARANG BANGUNAN DI	
KECAMATAN SAMADUA MENURUT STUDI	
HUKUM ISLAM	44
3.1. Deskripsi Objek Penelitian	44
3.2. Perbedaan Harga Komoditas Barang Bangunan	
Secara Tunai dan Non Tunai	46
3.3. Penetapan Harga Yang Berbeda Pada Jual Beli	
Komoditas Barang Bangunan Di Kecamatan	
Samadua Menurut Studi Hukum Islam	52

BAB EMPAT PENUTUP	58
4.1. Kesimpulan	58
4.2. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	60
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	



BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Manusia menurut tabiatnya adalah makhluk sosial. Ia tidak bisa hidup sendiri, melainkan harus berinteraksi dengan yang lainnya. Ia memerlukan bantuan orang lain dan ia juga diperlukan oleh yang lainnya. Interaksi tersebut diperlukan suatu aturan yang baik guna untuk menghindari terjadinya kedzoliman di antara sesama manusia, seperti jual beli.¹

Jual beli sangat dibutuhkan manusia, karena dalam kehidupan sehari-hari tidak semua orang memiliki apa yang dibutuhkannya. Terkadang apa yang dibutuhkan itu berada di tangan orang lain. Maka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, jual beli adalah salah satu jalan yang harus ditempuh oleh manusia. Dengan demikian, roda kehidupan manusia serta perekonomiannya akan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan apa yang diharapkan dan tentunya harus sesuai dengan ajaran dan aturan yang telah ditetapkan dalam Islam.

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Secara terminologi, jual beli merupakan tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.² Dalam istilah syara' jual beli ialah saling menukar harta dengan harta lainnya dengan cara-cara tertentu atau tukar menukar harta dengan harta lainnya yang dapat dikembangkan setelah adanya serah terima dengan cara yang telah diatur³.

Transaksi jual beli dapat dikatakan mabrur jika transaksi jual beli tersebut sesuai dengan syariat. Salah satunya adalah berlaku jujur dalam jual beli dan tidak melakukan penipuan dalam jual beli.

¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 177.

² Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama). hlm. 111.

³ Wahbah az-Zuhaili, *FIqh Imam Syafi'I*, terj. Muhammad Afifi, dkk, cet. I, (Jakarta: Almahira, 2010), hlm. 618

Jual beli merupakan aktifitas yang dibolehkan, sejak masa Nabi hingga saat ini. Jual beli dikatakan sah setelah memenuhi rukun dan syarat yang telah dijelaskan dalam kitab-kitab fiqh. Adapun rukun jual yaitu adanya orang yang berakad atau al-muta'qidain (penjual dan pembeli), adanya shighat (lafal ijab dan qabul), adanya barang yang dibeli dan adanya nilai tukar pengganti barang.⁴

Di dalam prakteknya, jual beli terjadi karena adanya kerelaan dari masing-masing pihak yang berkaitan untuk saling memindahkan suatu harta dengan jalan tukar-menukar, yaitu penjual memberikan barang yang ia jual dan pembeli menyerahkan sejumlah harga yang sebanding dengan barang tersebut dengan syarat dan rukun yang telah ditentukan didalam hukum islam.⁵

Prinsip dasar perdagangan menurut islam ialah adanya unsur kebebasan dalam melakukan transaksi tukar menukar, tetapi kegiatan itu tetap disertai batasan-batasan syari'at yang telah diatur. Oleh karena itu agar memperoleh suatu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu perdagangan yang bermoral.

Rasulullah telah banyak memberi contoh tentang sistem perdagangan yang bermoral ini, yaitu perdagangan yang jujur, adil, tidak merugikan salah satu dari kedua belah pihak, seperti perdagangan yang mengandung ketidakjujuran, pemaksaan, atau penipuan serta menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang banyak. Menyembunyikan informasi untuk keuntungan lebih besar, serta mencurangi timbangan dalah haram.⁶

Di dalam dunia jual beli yang semakin canggih, penjual dan pembeli haruslah berhati-hati dalam melakukan transaksi agar terhindar dari *riba*, *gharar*, *tadlis*, *maisir*, dan *syubhat*. Dan juga penjual harus menetapkan harga

⁴ Nasrun Haroen, Fiqh Muamalah, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 115

⁵ Husen Shaharah Siddiq dan Muhammad Adh-Dharir, *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Visi Insani Publishing, 2005), hlm. 14.

⁶ Sayid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Darul Fath, 2004), Cet. Ke 1 hlm 35

yang sesuai dengan harga yang ada dipasaran. Oleh karena itu, nilai nilai syariat memiliki urgensi untuk menerapkan konsep *ta'sir* (penetapan harga) dalam kehidupan ekonomi, menetapkan harga sesuai dengan nilai yang terkandung dalam barang tersebut. Dengan adanya penetapan harga beban ekonomi yang sulit ditanggung masyarakat akan bisa diatasi, menghilangkan praktek penipuan, dan kegiatan ekonomi akan berjalan dengan mudah dan penuh kerelaan hati.⁷

Dalam perdagangan dikenal istilah harga, penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan perdagangan. Harga menjadi sangat penting, mengingat harga menentukan laku tidaknya suatu produk yang ditawarkan. Harga merupakan satu satunya unsur dalam perdagangan yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan penjualan barang dan jasa.⁸

Harga adalah satu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok untuk waktu tertentu dan tempat tertentu. Harga merupakan salah satu faktor keberhasilan perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang diperoleh oleh si penjual terhadap barang atau jasa yang dihasilkan. Barang dan harga menurut mayoritas ulama Hanafi termasuk kata benda yang berlawanan yang mempunyai arti yang berbeda. Barang biasanya adalah suatu yang ditentukan bentuknya, dan harga biasanya tidak bias ditentukan bentuknya.⁹

Menurut Batsu Swasta dan Irwan harga ialah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapat sejumlah kombinasi produk berikut dengan fungsi dan pelayanannya. Terdapat berbagai maca, istilah penyebutan harga, perbedaan istilah tersebut menyesuaikan situasi dan tempat.¹⁰

⁷ Abdul Sami' Al-Mishri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2006), hlm. 95

⁸ Kurniawan Saifullah, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm 24

⁹ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, jilid 5, Terj. Abdul Hayyie al-kattani dkk, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 73.

¹⁰ Batsu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2005), Cet. Ke 2 hlm. 124

Fandi Tjiptono menyatakan bahwa harga biasa diungkapkan dengan berbagai istilah seperti iuran, tarif, sewa, komisi, upah, gaji, honorarium, SPP dan sebagainya. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan moneter untuk suatu ukuran yang ditukarkan agar memperoleh kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa, pengertian ini sejalan dengan konsep pertukaran (*exchange*) dalam pemasaran.¹¹

Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran, ia mengatakan bahwa naik turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian pihak yang terlibat transaksi. Dalam islam pertemuan antara pembelian dan penjualan tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut. Misalnya penjual tidak mau menjual barangnya kecuali pada harga yang lebih tinggi, padahal konsumen membutuhkan barang tersebut.¹²

Dalam Islam, berdagang atau berniaga adalah suatu usaha yang bermanfaat yang menghasilkan laba, yaitu sisa setelah adanya kompensasi secara wajar setelah adanya faktor-faktor produksi. Jadi laba dalam Islam adalah keuntungan yang wajar dalam berdagang dan bukan riba. Untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan ada banyak cara yang dilakukan penjual sebagai upaya mempengaruhi konsumen agar membeli barang yang dijualnya dan hal ini sangat wajar dilakukan.

Secara umum, Harga yang adil itu adalah harga yang tidak menimbulkan penindasan (kezaliman), sehingga tidak merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi penjual dan pembeli secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan

¹¹ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 1997), Cet. Ke 2, hlm. 65

¹² Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), Cet. Ke 3, hlm. 146-152

pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.¹³ Faktor-faktor yang sangat diperhatikan dalam jual beli menurut syariah adalah adanya keterbukaan dan hak yang sama bagi pihak penjual dan pembeli. Hal ini sesuai dengan tujuan jual beli, yaitu mencapai kesepakatan dalam menetapkan hak dan kewajiban. Dalam prakteknya, jual beli Islam menggunakan mekanisme kebebasan pasar yaitu penetapan harga berdasarkan permintaan dan penawaran. Hal ini dilakukan untuk melindungi pihak-pihak yang terkait dalam jual beli agar tidak dizalimi seperti pemaksaan dengan harga yang tidak diinginkan.

Masih banyak masyarakat awam yang tidak mengerti faktor apa saja yang harus diperhatikan saat menentukan seberapa besar keuntungan yang boleh diambil dalam perdagangan. Sehingga banyak terjadi harga yang ditentukan dengan kemauan sendiri tanpa melihat apakah keuntungan yang diambil itu telah sesuai atau tidak.¹⁴

Demi meraih keuntungan lebih, para penjual terkadang melakukan berbagai cara untuk bisa menjual barangnya dengan harga yang lebih tinggi. Memanipulasi informasi terhadap harga barang sering dilakukan penjual sehingga pembeli tidak memiliki informasi yang benar terhadap harga barangnya. Inilah yang disebut dengan *gharar* yaitu penipuan. Sehingga pembeli harus membayar dengan harga yang tidak sewajarnya untuk barang tersebut. Secara global akad jual beli harus terhindar dari enam macam *'aib*, yaitu terhindar dari ketidakjelasan (*jihalah*), pemaksaan (*al-ikrah*), pembatasan dengan waktu (*at-tauqif*), penipuan (*gharar*), kemudharatan (*dharar*), dan syarat-syarat yang merusak.¹⁵

Prinsip Yang hanya mementingkan laba dan keuntungan sangat berlawanan dengan keadilan, karena tindakan mencari keuntungan secara tidak

¹³ Pusat Pengkaji dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas Kerja sama dengan Bank Indonesia, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 332.

¹⁴ Adiwirman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), Cet. ke 3 hlm 56

¹⁵ Ahmad Wasli Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta, Amzah : 2010), hlm 190.

adil tersebut telah melanggar hak-hak orang lain. Menurut Wahbah az-Zuhaili dalam kitabnya *Fiqh al-Islam wa Adillatuh* juz kelima menyatakan :

وَالْعَرْرُ لُغَةٌ : مَعْنَاهُ الْخِدَاعُ الَّذِي هُوَ مُظَنَّةٌ إِلَّا رِضَابِهِ عِنْدَ تَحَقُّقِهِ , فَيَكُونُ مِنْ أَكْلِ الْمَالِ بِالْبَاطِلِ .
وَالْعَرْرُ فَفَهْمًا يَتَنَاوَلُ الْعِشَّ وَالْخِدَاعَ وَالْجِهَالَهَ بِالْمَعْفُودِ عَلَيْهِ , وَعَدَمَ الْقُدْرَةَ عَلَى التَّسْلِيمِ .¹⁶

Artinya: “Gharar menurut bahasa berarti tipuan yang mengandung kemungkinan besar tidak adanya kerelaan menerimanya ketika diketahui dan ini termasuk memakan harta orang lain secara tidak benar (*bathil*). Sedangkan gharar menurut istilah fiqh, mencakup kecurangan (*gisy*), tipuan (*khidaa'*), dan ketidakjelasan pada barang (*jihalah*), juga ketidakmampuan untuk menyerahkan barang.¹⁷

Sehubungan dengan bentuk transaksi jual beli yang mengandung gharar, maka menurut ulama dari kalangan Syafi'iyah hukumnya adalah tidak sah (batal). Hal ini sebagaimana dinyatakan oleh imam al-Muzanni dalam kitab *mukhtasar al-Muzanni 'Ala al-Umm* juz yang ke Sembilan menyatakan:

قَالَ الشَّافِعِيُّ : أَحْبَبْنَا مَا لِكَ عَنْ أَبِي حَزْمٍ بْنِ دِينَارٍ عَنْ ابْنِ الْمُسَيَّبِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ قَالَ : وَنَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ ثَمَنِ عَسَبِ الْفَحْلِ وَلَا يُجُوزُ بِحَالٍ . وَمِنْ بَيْعِ الْعَرْرِ عِنْدَنَا بَيْعُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ وَبَيْعُ الْحَمَلِ فِي بَطْنِ أُمِّهِ وَالْعَبْدُ لَا يُبَقُّ وَالطَّيْرُ وَالْحَوْتِ قَبْلَ أَنْ يُصَادَا وَمَا أَشْبَهَ ذَلِكَ .¹⁸

Artinya: “Telah berkata oleh Imam Syafi'i: “Telah memberitahukan kepada kami dari Abi Hazm bin Dinar dari Ibn Al-Musayyib Bahwa Rasulullah saw telah melarang dari jual beli yang mengandung unsur penipuan. “Telah berkata ia,”Dan telah melarang Nabi saw dari mengambil upah inseminasi hewan

¹⁶ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islam Wa Adillatuh, Juz V* (Beirut: Dar al-Fikr, 2004), hlm. 3049

¹⁷ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuh, Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm 101.

¹⁸ Imam al-Muzanni, *Mukhtashar al-Muzanni 'Ala Al-Umm*, (Beirut : Dar Al-Kotoob Al-ilmiyah, 2002), hlm 97

pejantan, dan tidak boleh bagaimanapun keadaannya.”dan daripada bentuk jual beli gharar menurut (mazhab) kita ialah menjual sesuatu yang tidak ada, dan menjual janin yang masih dalam kandungan induknya, dan (menjual) budak yang melarikan diri, dan menjual burung dan ikan yang belum ditangkap dan segala bentuk jual beli yang sedemikian.

Gharar dapat terjadi pada harga yang ditawarkan. Hal ini dilakukan oleh penjual dengan memanfaatkan kekurangan informasi pada kalangan konsumen, sehingga harga yang ditawarkan tersebut seolah-olah adalah harga yang mencerminkan keuntungan riil penjual.

Dalam jual beli, laba diambil dari kelebihan hasil atas biaya, secara kasar dapat dikatakan bahwa keuntungan dalam jual beli itu dipengaruhi oleh harga, jumlah, dan biaya kepentingan barang. Karena dalam meraih keuntungan kaedah penentuan harga bukan hanya wajib mencerminkan kecakapan, namun juga keadilan yang tidak mendatangkan kemudharatan kepada masyarakat pengguna. Dalam perdagangan, keuntungan diperoleh dari inisiatif, kerja keras, dan merupakan hasil dari suatu proses penciptaan nilai yang jelas. Secara umum, harga pada barang yang diperjual belikan tidak boleh menimbulkan kerugian pada salah satu pihak. Harga harus mencerminkan manfaat bagi penjual dan pembeli secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan wajar, serta pembeli menerima manfaat barang yang dibelinya sesuai dengan harga barang yang sudah dibayarkan.

Harga komoditas barang bangunan dikecamatan Samadua sering terjadi perubahan. Perubahan harga tersebut disebabkan oleh beberapa faktor antara lain rendahnya penawaran sedangkan permintaan relatif tinggi, juga terkait dengan selera konsumen pada merk-merk tertentu. Saat melakukan pengambilan data awal di tiga toko berbeda yang ada dikawasan kecamatan Samadua, masing-masing toko menggunakan cara yang sama untuk menetapkan harga pada barang ditokonya. Salah satu toko bangunan yang penulis kunjungi adalah toko Afifa Jaya Samadua, menjual salah satu bahan bangunan besi beton 10mm

yang sampai April 2020 dihargai Rp. 60.000 perbatang bila dibeli secara *cash*. Dan apabila besi tersebut dibeli dengan cara berhutang pada toko, bon yang diberikan oleh toko tidak mencantumkan harga besi tersebut, tapi harga tersebut akan ditentukan saat pembeli akan membayar pembeliannya.

Namun sampai dengan bulan Juni 2020, harga besi melonjak menjadi Rp. 70.000. Bila pembeli yang telah berhutang di bulan April dan Mei ingin membayar sekarang, maka mereka harus membayar dengan harga terbaru tersebut. Lain halnya dengan harga pipa PVC, pada bulan April 2020 harga pipa PVC dengan ukuran $\frac{3}{4}$ inci berkisar antara Rp. 50.000 sampai Rp. 55.000 tergantung merek. Namun sampai akhir juni harga pipa turun menjadi Rp. 40.000 sampai Rp. 45.000. apabila ada pembeli yang membeli pipa tersebut dengan cara berhutang pada toko, saat pembeli ingin melunasi pembeliannya, harga yang ditetapkan toko bukanlah harga terbaru, melainkan harga lama yang lebih tinggi.

Melihat dari pemaparan diatas, jual beli yang dilakukan diatas memiliki ketidakjelasan, dan resiko penipuan dan kemudharatan bagi pembeli yang ingin melunasi hutangnya. Karena pembeli tidak tahu kapanakah harga barang yang ia ambil akan naik atau turun sampai penjual atau pemilik toko mengatakan harga pastinya saat pelunasan tersebut.

Dengan ketidakpastian harga tersebut, dikhawatirkan akan terjadi penipuan harga pada pembeli oleh penjual yang cenderung menginginkan keuntungan lebih dari hasil penjualan tersebut. Berdasarkan survey awal yang penulis lakukan, dualisme harga ini dilakukan oleh toko bangunan di Samadua dengan metode saat membeli dengan cara *cash* atau tunai pembeli akan mendapatkan harga yang pasti, dan bila pembeli berhutang maka pembeli tidak mengetahui harga barang pada saat mereka mengambil barang, namun mereka akan mengetahui harganya saat pembeli tersebut ingin melunasi harga barang yang telah ia beli ditoko tersebut dengan catatan bila harga barang tersebut telah naik, maka pembeli harus membayar dengan harga yang telah naik itu. Namun,

apabila harganya turun, pembeli akan membayar dengan harga awal sebelum harga barang itu naik.

Berdasarkan latar belakang sebagaimana yang telah dipaparkan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengangkat permasalahan mengenai “Analisis Dualisme Penetapan Harga Pada Transaksi Jual Beli Komoditas Barang Bangunan Di Kecamatan Samadua Menurut Studi Hukum Islam”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, agar penelitian ini mengarah pada persoalan yang dimaksud maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses penetapan harga barang bangunan di Kecamatan Samadua?
2. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap dualisme penetapan harga di toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui konsep penetapan harga menurut hukum islam
2. Untuk mengetahui hukum harga barang yang berubah-ubah pada saat pembelian dengan cara berhutang.

1.4. Penjelasan Istilah

Agar tidak terjadi kesalahpahaman juga untuk memudahkan pembaca memahami istilah-istilah didalam karya ilmiah ini, maka penulis merasa perlu untuk menjelaskan istilah-istilah yang terdapat didalam skripsi ini yang berjudul “Analisis Dualisme Penetapan Harga pada Transaksi Jual Beli Komoditas

Barang Bangunan di Kecamatan Samadua Menurut Studi Hukum Islam”.

Adapun istilah-istilah yang perlu dijelaskan disini adalah :

1. Dualisme penetapan harga

Penetapan harga merupakan proses penentuan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh atau diterima dari produk atau jasa yang dihasilkan. Sedangkan dualisme penetapan harga merupakan dua jenis harga yang ditetapkan pada satu transaksi jual beli.

2. Transaksi jual beli

Transaksi adalah persetujuan jual beli (dalam perdagangan) antara pihak penjual dan pembeli. Jual beli secara *lughawi* berarti saling menukar, sedangkan kata *al-bai'* (jual) dan *al-syira* (beli) digunakan dalam pengertian yang sama. Kedua kata tersebut memiliki makna yang bertolak belakang satu sama lain. Jika dilihat dari perspektif syari'at, jual beli diartikan sebagai pertukaran harta atas dasar suka rela atau memindahkan hak milik dengan ganti yang dibenarkan.¹⁹ Jual beli dapat dipahami sebagai tukar menukar apa saja, baik antara barang dengan barang, barang dengan uang, atau uang dengan uang.²⁰

3. Hukum Islam

Hukum islam dapat didefenisikan sebagai *khitab* (titah) Allah swt, dan sabda Nabi Muhammad saw, mengenai segala pekerjaan *mukallaf* (orang yang sudah *baligh* dan berakal serta dibebankan hukum baginya) ataupun semata-mata menerangkan kebolehan atau menjadikan sesuatu atau syarat penghalang bagi suatu hukum.²¹

1.5. Kajian Pustaka

Adapun judul penelitian yang penulis ajukan ini adalah “ *Analisis Dualisme Penetapan Harga Pada Transaksi Jual Beli Komoditas Barang*

¹⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, terj. Kamaludin A. Marzuki, jilid 12, (Bandung: PT. al-Ma'arif, 1987), hlm. 44-45

²⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*. Jakarta : Amzah. 2015, hlm 174.

²¹ T.M. Hasbi ash-Shiddieqy, *Pengantar Hukum Islam*, Jilid 2, (Jakarta: Bulan Bintang, 1975), hlm. 119

Bangunan Di Kecamatan Samadua Menurut Perspektif Hukum Islam". Menurut penelusuran yang telah peneliti lakukan, terdapat beberapa kajian yang membahas dan mengarah kepada penelitian skripsi ini.

Skripsi Aidul Fajri dari jurusan HES yang berjudul "*Jual Beli Dengan Penundaan Penetapan Harga Menurut Perspektif Fiqh Muamalah*" membahas tentang transaksi jual beli padi petani yang harganya ditunda penetapannya dengan kerelaan dari kedua belah pihak.

Skripsi Yulis Edward yang berjudul "*Jual Beli Emas Non Tunai Menurut Tinjauan Hukum Islam (Analisis Murabahah Logam Mulia Pada PT. Pegadaian Syari'ah)*" yang membahas tentang jual beli emas non tunai secara murabahah di pegadaian syari'ah.

Skripsi Aida Fitra yang berjudul "*Sistem Penetapan Harga Menurut Perspektif Hukum Islam*" yang membahas Tentang sistem penetapan harga yang sering terjadi dan ketidakstabilan harga pasar yang sering dimanfaatkan beberapa penjual.

Skripsi Fhonna Maulida yang berjudul "*Praktik Jual Beli Emas Secara Cicilan di Bank Syari'ah Mandiri Ditinjau Menurut Hukum Islam*" yang membahas tentang kegiatan jual beli emas di Bank Syari'ah Mandiri yang dilakukan secara cicilan.

Skripsi Maulani yang berjudul "*Dualisme Penetapan Harga Pada Transaksi Jual Beli Sepatu Secara Grosir di Pasar Aceh Menurut Perspektif Hukum Islam*" yang membahas tentang penetapan harga yang berbeda antara pembelian sepatu dalam jumlah satuan dan dalam jumlah banyak.

Sedangkan dalam skripsi ini penulis meneliti tentang dualisme penetapan harga pada komoditas barang bangunan yang dilakukan toko-toko bangunan di kecamatan Samadua dan bagaimana hukumnya menurut perspektif hukum islam.

1.6. Metodologi Penelitian

Dalam penulisan karya ilmiah selalu memerlukan data-data yang lengkap serta objektif serta memerlukan metode yang sesuai dengan permasalahan yang dibahas.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan *field research* (penelitian lapangan). Pengumpulan data dilakukan terhadap objek pembahasan yang menitikberatkan pada kegiatan lapangan, yaitu mengadakan penelitian pada beberapa toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua sebagai sumber data primer, sedangkan data sekunder bersumber dari buku-buku fiqh dan buku-buku yang berkaitan baik secara langsung maupun tidak dengan pokok permasalahan. Penelitian ini bersifat *deskriptif analisis*, yaitu data yang diteliti tentang pedagang dan keadaan objek penelitian yang kemudian hasil dari data yang diperoleh dianalisis secara *kualitatif*. *Deskriptif analisis* ini digunakan agar membantu penulis dalam menyusun teori-teori baru.²²

2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan cara sebagai berikut :

- a. Untuk data primer penulis mengambil data dengan menggunakan Metode Penelitian Lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan berkaitan dengan lapangan, dengan mengadakan penelitian pada toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua.
- b. Metode kepustakaan (*library research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan membaca buku, jurnal, bahan kuliah, artikel, dan literatur lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3. Teknik Penumpulan Data

²² Muhammad Nazir, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 1985, hlm.63.

Untuk mendapatkan data yang sesuai dengan penelitian ini maka peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu dengan cara *interview* (wawancara) dan observasi.

- a. Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk memperoleh informasi langsung dengan cara melakukan komunikasi langsung atau tanya jawab secara bertatap muka dan terstruktur dengan penjual dan pembeli. Tujuannya adalah untuk memperoleh data untuk menganalisis dari pihak penjual maupun pembeli pada toko bangunan di Kecamatan Samadua. Hasil wawancara tersebut berguna untuk memperoleh data yang akurat dan valid tentang informasi yang menjadi fokus penelitian.
- b. Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengamati langsung ke lokasi yang dijadikan sebagai objek penelitian dan mencatat secara sistematis terhadap fenomena yang akan diteliti oleh penulis.

4. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh penulis dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan penelitian tersebut sistematis dan mudah. Instrumen yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu alat tulis, dan beberapa peralatan elektronik yang digunakan untuk merekam serta menulis hasil dari wawancara dari beberapa informal tentang data yang diterangkan oleh para pemilik toko bangunan di Kecamatan Samadua.

5. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah toko-toko yang menjual barang bangunan yang ada di Kecamatan Samadua. Populasi toko bangunan di Kecamatan Samadua cukup besar, maka dengan pertimbangan efektifitas dan efisiensi dibutuhkan penggunaan pengambilan sampel. Sampel yang diambil disini berjumlah 5 toko bangunan. Pengambilan sampel yang digunakan dalam

pengambilan sampel ini adalah menggunakan *random sampling* yaitu diambil secara acak dan setiap responden memiliki kemungkinan yang sama untuk dipilih sebagai responden.

6. Langkah-langkah analisis data

Data yang telah terkumpul dari hasil wawancara akan diolah untuk disajikan dan dijabarkan dengan kata-kata yang lebih baik, selanjutnya akan diambil pokok pikiran yang berhubungan dengan penelitian ini. Di samping itu, penelitian tersebut disusun serta dibuat penafsiran-penafsiran terhadap hubungan antara fenomena yang terjadi sehingga dapat ditarik kesimpulan yang berguna, serta saran untuk perbaikan kedepan.

Untuk penyusunan dan penulisan, penulis berpedoman kepada Panduan Penulisan Skripsi yang diterbitkan oleh Fakultas Syari'ah UIN Ar-Raniry, Banda Aceh. Terjemahan ayat al-Quran dipedomani pada *Al-Quran dan terjemah* yang diedarkan oleh Kementerian Agama Republik Indonesia.

7. Metode penulisan

Setelah data yang terkumpul dianalisis, maka penulis membahas data tersebut dengan menggunakan metode deskriptif analisis yaitu dengan cara mengemukakan data-data yang diperlukan lalu dianalisis sehingga dapat disusun menurut kebutuhan yang diperlukan dalam penelitian ini.

1.7. Sistematika pembahasan

Dalam penulisan karya ilmiah ini, penulis mengelompokkan pembahasan ke dalam empat bab yang masing-masing bab akan diuraikan kepada beberapa unit dan sub unit, yang mana keseluruhan uraian tersebut memiliki hubungan yang saling berkaitan satu sama lainnya yaitu :

BAB I : Pendahuluan

Bab satu merupakan pendahuluan yang menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

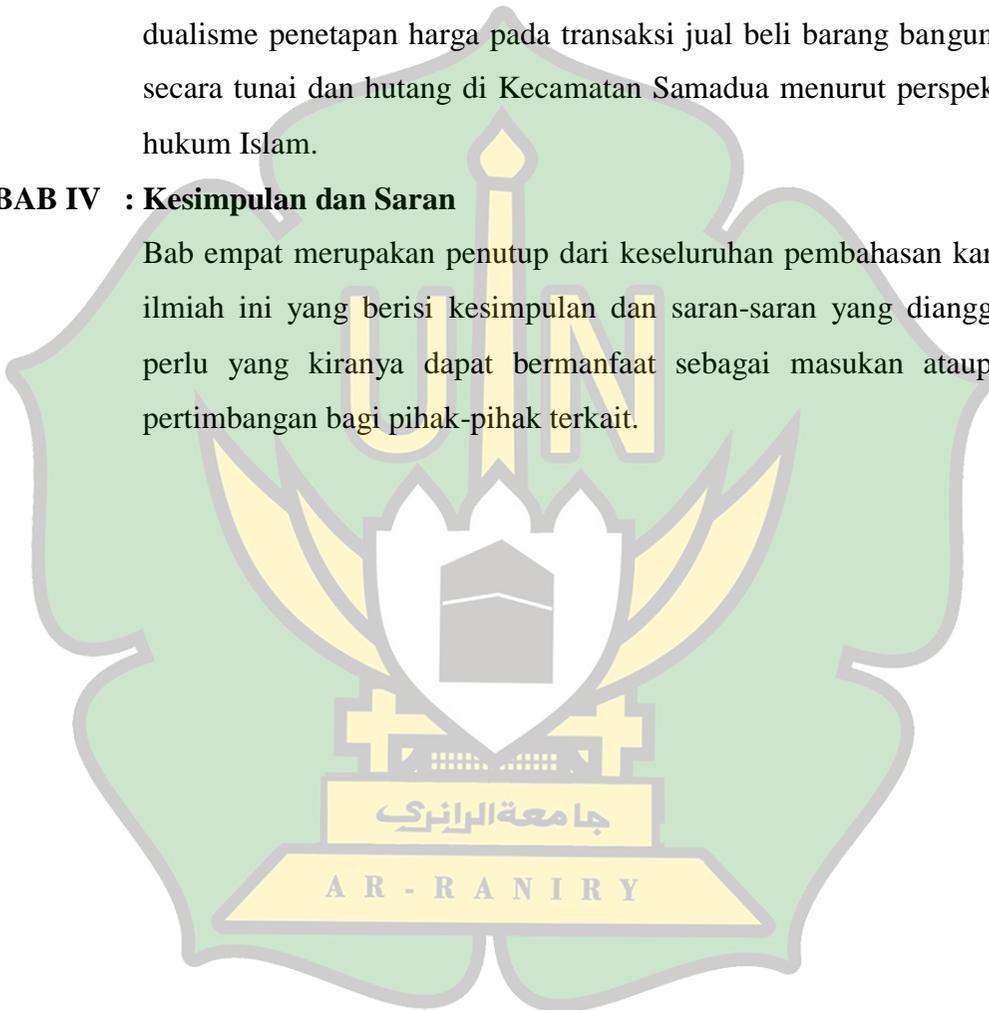
Bab dua merupakan pembahasan teoritis yang akan dijadikan dasar dalam penelitian dan analisis hasil penelitian yang akan diperoleh nanti. Penentuan teori tersebut berdasarkan konsep penetapan harga.

BAB III : Pembahasan dan Hasil Penelitian

Bab tiga merupakan pembahasan tentang hasil penelitian yaitu dualisme penetapan harga pada transaksi jual beli barang bangunan secara tunai dan hutang di Kecamatan Samadua menurut perspektif hukum Islam.

BAB IV : Kesimpulan dan Saran

Bab empat merupakan penutup dari keseluruhan pembahasan karya ilmiah ini yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu yang kiranya dapat bermanfaat sebagai masukan ataupun pertimbangan bagi pihak-pihak terkait.



BAB DUA LANDASAN TEORITIS PENETAPAN HARGA MENURUT HUKUM ISLAM

2.1. Mekanisme Jual Beli Dalam Islam

A. Pengertian Jual Beli

Jual beli memiliki makna yang sangat luas. Kata jual beli dapat diartikan secara bahasa dan istilah. Dalam Bahasa Arab jual beli (بيع) merupakan bentuk kata benda dari **باع** – **بيع** – **بيعا** yang artinya menjual. Sedangkan kata beli dalam bahasa Arab dikenal dengan **شراء** yang berasal dari kata **شرى** yang artinya membeli.²³

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fiqh* disebut *al-bai'* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. Menurut bahasa jual beli berarti memberikan sesuatu kepada orang lain sebagai pengganti sesuatu yang diterima dari orang tersebut. Wahbah Zuhaili mengartikan secara etimologi jual beli adalah:

مَقَابَلَةٌ شَيْءٍ بِشَيْءٍ²⁴

Artinya: menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.

Menurut Syaikh Zainuddin Abdul 'Aziz al-Malibari jual beli adalah:

هُوَ لُغَةً شَيْءٌ بِشَيْءٍ، وَشَرْعًا مَقَابَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ.²⁵

Artinya: menurut bahasa, jual beli menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain sedangkan menurut syara' adalah menukarkan harta dengan harta atas wajah tertentu.

Al-Bai' merupakan satu kata yang memiliki dua makna yang saling berlawanan, yaitu makna membeli (*syira'*) dan lawannya menjual (*bai'*). *Syira'* diartikan sebagai pengalihan hak milik dengan imbalan dengan cara tertentu dan *al-bai'* juga menerima hak milik. Lafaz *al-bai'* dan *al-syira'* memiliki makna

²³ Ahmad Warson Munawwir, *Kamus al-Munawwir (Arab Indonesia)* cet. IV, (Yogyakarta: Pustaka Progresif, 1997), hlm. 124

²⁴ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islam Wa Adillatuh*, (Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005), hlm. 3304

²⁵ Syaikh Zainuddin Abdul 'Aziz al-Malibari, *Fathul Mu'in*, (t.t. Haromain Jaya Indonesia, 2006), hlm. 66

yang sama dan salah satunya bisa digunakan untuk menyebut yang lain. Hal ini dapat dilihat dalam al-Quran surah Yusuf (12) ayat 20.²⁶

وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَّهَمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ

Artinya: Dan mereka menjual Yusuf dengan harga yang murah, yaitu beberapa dirham saja, dan mereka merasa tidak tertarik hatinya kepada Yusuf.

Lafal *شَرَوْهُ* (membeli) digunakan untuk art *بَاعُوهُ* (menjual). Ini menunjukkan bahwa kedua lafal tersebut termasuk lafal yang musytarak untuk arti yang berlawanan.²⁷ Secara terminologi, yang dikatakan jual beli yaitu menukar barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saing merelakan.²⁸

Menurut Syaikh Muhammad bin Qasim al-Gazy jual beli merupakan pemberian hak milik terhadap benda yang bernilaiharta dengan jalan pertukaran serta mendapatkan ijin syara' atau memberikan hak pemilikan manfaat yang diperbolehkan dengan jalan selamanya serta dengan harga yang bernilai harta.²⁹

Menurut Sayyid Sabiq, jual beli ialah pertukaran harta atas dasar suka sama suka, atau memindahkan milik dengan ganti menurut cara yang diijinkan oleh agama dan dengan cara yang dibenarkan.³⁰ Ulama dari kalangan Hanafiyah menafsirkan jual beli sebagai pertukaran hartadengan harta dengan cara khusus yang diperbolehkan

Dari kalangan Malikiyah, jual beli diartikan dengan dua macam. secara umum, jual beli diartikan sebagai perikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan.Sedangkan dalam artian khusus jual beli berarti 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 da nada seketika, tidak merupakan utang,

²⁶ Departemen Agama RI, *al-Quran dan Terjemahannya*, (Jakarta: Bintang Indonesia, 2011), hlm. 175

²⁷ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta, Amzah: 2010), hlm 175

²⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 67

²⁹ Syaikh Muhammad bin Qasim al-Gazy, *Studi Fiqh Islam Versi Pesantren*, terj. Hufaf Ibry, cet. Ke 1, (Surabaya: Tiga Dua, 1994), hlm. 6

³⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, (Beirut: Dar al-Fikr), hlm. 126

baik barang itu ada dihadapan pembeli, maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifat atau sudah terlebih dahulu diketahui.³¹

Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan suatu akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana ada pihak yang menyerahkan barangnya, dan ada pihak yang menyerahkan imbalan, baik berupa uang, ataupun barang lain yang setara nilainya dengan suka rela sesuai dengan perjanjian dan ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati bersama.

B. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan sarana pemenuhan kebutuhan manusia dalam menjalankan hari-harinya. Jual beli merupakan akad yang diperbolehkan menurut Alquran, Subbah, dan Ijma' para ulama. Jika dilihat dari aspeknya, jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'. Adapun dasar hukum yang berasal dari al-Quran Antara lain:³²

1. Surah al-Baqarah (2) ayat 275

قَدْ وَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Q.S. al-Baqarah [2]: 275)

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah swt, telah menghalalkan jual beli kepada hambanya dengan baik, dan Allah swt, melarang mengadakan jual beli yang mengandung unsur Riba, atau merugikan orang lain.

2. Surah An-Nisa (4) ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن 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. (Q.S. An-Nisa [4]: 29)

³¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 69-70

³² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta, Amzah: 2010), hlm 177

Dari ayat diatas Allah swt, melarang hamba-Nya untuk memperoleh sesuatu dengan jalan yang bathil. Larangan memakan harta yang merupakan sarana kehidupan manusia dengan jalan yang bathil memiliki makna larangan untuk melakukan transaksi yang tidak mengantar manusia pada jalan yang sesuai syai'at agama. Bahkan sebaliknya hal itu akan mengantarkan manusia pada kemurkaan Allah swt. Dan jelas bahwa Allah memerintahkan untuk memperoleh sesuatu dengan jalan perniagaan atau jual beli yang didasarkan atas dasar suka sama suka dan saling menguntungkan.³³

Dasar hukum yang berasal dari hadits ialah dari Rif'ah bin rafi' ra, Rasulullah saw bersabda :

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ : (عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ) رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَكِيمُ.³⁴

Artinya: “Bahwasanya Nabi saw ditanya, “mata pencaharian apa yang paling baik?” Beliau menjawab, (pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur). Diriwayatkan oleh al-Bazar dan dishahihkan oleh al-Hakim.³⁵

Hadits diatas dapat dipahami bahwa usaha yang paling baik adalah berusaha dengan jerih payah sendiri tanpa menggantungkan diri pada orang lain, serta segalajual beli yang diakukan dengan kejujuran, dan kerelaan tanpa adanya kecurangan dan penipuan.

C. Rukun dan Syarat Jual Beli

1. Rukun Jual Beli

Dalam konteks fiqh, jual beli dapat dikatakan sah oleh syara' apabila telah memenuhi rukun dan syarat. Dengan demikian akad jual beli haruslah memenuhi rukun dan syarat tersebut. Rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu:

- a. Ada orang yang berakad atau *almuta'aqadain* (penjual dan pembeli).

³³ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm 499

³⁴ Al-Hafizh Ahmad bin Ali bin Hajar al-Asqalani, *Bulugh al-Maram Min Adillah al-Ahkam*, (t.t. Alharamain Jaya Indonesia, t.th)., hlm. 165.

³⁵ Al-Hafizh Ahmad bin Ali bin Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram Himpunan Hadits-hadits Hukum Dalam Fikih Islam*, terj. Izzudin Karimi, (Jakarta: Darul Haq, 2015), hlm. 411

- b. Ada *sighat* (lafal *ijab* dan *qabul*)
 - c. Ada barang yang diperjual belikan
 - d. Ada nilai tukar pengganti barang.
2. Syarat-syarat Jual Beli
- a. Syarat orang yang berakad

Para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat:³⁶

- 1) Berakal. Maka, jual beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum berakal, dan orang gila hukumnya tidak sah. Juhur Ulama berpendirian bahwa orang yang melakukan akad jual beli haruslah baligh dan berakal. Apabila orang yang berakad itu masih *mumayyiz*, maka jual belinya tidak sah, sekalipun mendapat izin dari walinya. Seperti yang dikemukakan oleh Syaikh Zainuddin Abdul ‘Aziz al-Malibari :

وَشَرَطُ فِي عَاقِدِ بَائِعًا كَانَ أَوْ امْتَرِيًّا تَكْلِيفٍ فَلَا يَصِحُّ عَقْدُ صَبِيٍّ وَجُنُونٌ, وَكَذَا مَنْ
مَكْرَهُ بِغَيْرِ حَقٍّ لِعَضَمِ رِضَاهِ³⁷

Artinya: “Dan mensyaratkan pada orang yang berakad penjual ataupun pembeli seorang mukallaf maka tidak sah akad yang dilakukan oleh anak kecil dan orang gila, dan sedemikian pula oleh orang terpaksa dengan selain yang benar karena tidak ada kerelaan”.

- 2) Yang melakukan akad adalah orang yang berbeda. Artinya seseorang tidak bisa bertindak sebagai penjual dan pembeli secara bersamaan.

- b. Syarat terkait *ijab qabul*

Para ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat *ijab qabul* itu adalah sebagai berikut:

³⁶ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 115.

³⁷ Syaikh Zainudin Abdul ‘Aziz Almalibari, *Fathul Mu’in*, (Indonesia: Haromain Jaya, 2006), hlm. 67

- 1) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan telah berakal.
- 2) Qabul sesuai dengan ijab

Mengenai hal ini, Syaikh Zainudin Abdul ‘Aziz al-Malibari berpendapat sebagai berikut:

وَيُشْتَرَطُ أَيْضًا أَنْ يَتَوَافَقَا مَعْنَى لَأَلْفًا فَلَوْ قَالَ بِعْتُكَ بِأَلْفٍ, فَرَادَ أَوْ نَقَّصَ أَوْ بِأَلْفٍ حَالَةً فَأَجِلٌ, أَوْ عَكْسَهُ, أَوْ مُؤَجَّلَةً بِشَهْرٍ فَرَادَ لَمْ يَصَحَّ لِلْمُخَالَفَةِ.³⁸

Artinya: “Dan diisyaratkan juga pada ijab dan qabul maknanya bersesuaian bukan lafaznya maka jika seseorang berkata “saya jual dengan harga seribu” maka sipembeli menambah atau mengurangnya, atau penjual mengatakan dengan harga seribu kontan, maka sipembeli menanggukannya atau sebaliknya (yakni sipenjual menanggukannya penyerahan barang) atau ditanggukannya selama satu bulan, lalu sipembeli menambahnya niscaya jual beli itu tidak sah karena bertentangan antara ijab dan qabul.”

Jika pembeli ridha untuk memberikan harga lebih dari yang diminta, maka jual beli tersebut tetap dianggap sah, namun tidak serta-merta menjadi kewajiban yang harus dipenuhi oleh pembeli. Sedangkan jika pembeli menerima dengan harga yang lebih sedikit dari harga yang disebutkan penjual, maka jual beli tidak sah.³⁹

- 3) Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis.

Artinya, kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama. Di zaman modern, perwujudan ijab dan qabul tidak lagi diucapkan, namun dilakukan dengan perbuatan. Seperti di pasar swalayan, seseorang mengambil satu kilogram gula lau membayar harganya ke kasir sesuai harga yang tercantum pada bungkus gula itu. Perbuatan seperti ini sudah menunjukkan kehendak kedua belah pihak untuk melakukan jual beli. Jual beli seperti ini disebut dengan *bai' al-mu'athah*.

Didalam qaul qadim (pendapat lama) Imam Syafi'i berpendapat bahwa akad tersebut tidak boleh dilakukan, karena kehendak kedua

³⁸ *Ibid*

³⁹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5 (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 40-41.

belah pihak yang berakad harus dinyatakan secara jelas melalui ijab dan qabul. Namun jumbuh ulama termasuk dikalangan Syafi'iyah seperti Imam Nawawi memperbolehkan akad jual beli seperti ini karena telah menjadi kebiasaan masyarakat.⁴⁰

4) Akad tidak dibatasi waktu.

Jika seseorang berkata, “Aku jual barang ini kepadamu dengan harga sekian selama satu bulan” maka akad tersebut tidak sah.⁴¹

c. Syarat barang yang diperjualbelikan

- 1) Barang itu ada dan jelas wujudnya, jika tidak ada di tempat pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut.
- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia
- 3) Milik penjual
- 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung, atau pada waktu yang disepakati ketika transaksi berlangsung.
- 5) Barang yang ditransaksikan harus dapat dilihat.

وَرَوَيْتُهُ أَيُّ الْمُعْتَمُودِ عَلَيْهِ إِنْ كَانَ مُعَيَّنًا فَلَا يُصَحِّحُ بَيْعَ مُعَيَّنٍ أَمْ يَرَهُ أَلْ عَقْدَانِ أَوْ أَحَدَهُمَا
كَرْهِنَهُ وَإِحَارَتَهُ لِلْعَرَارِ الْمُنْهَى وَإِنْ بَلَغَ فِي وَصْفِهِ.⁴²

Artinya: “Dan lihat objek jual belinya, jika berupa barang maka tidak sah menjual barang yang tidak terlihat oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak diantara keduanya, seperti menggadaikan dan menyewakan karena mengandung gharar (tipuan) yang dilarang sekalipun pihak penjual menyebutkan spesifikasinya secara rinci.

d. Syarat-syarat nilai tukar (harga barang)

⁴⁰ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 100.

⁴¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, terj. Muhammad Afifi, dkk, cet. I, (Jakarta: Almahira), 2010, h. 633.

⁴² Syaikh Zainudin Abdul 'Aziz Almalibari, *Fathul Mu'in*, (Indonesia: Haromain Jaya, 2006), hlm. 67

Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat harga barang sebagai berikut:

- 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- 2) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum, seperti pembayaran dengan cek atau kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (berhutang), maka waktu pembayarannya harus jelas.
- 3) Apabila pembayarannya itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al-muqayadhah*), maka barang yang dijadikan nilai tukar bukanlah barang yang diharamkan syara' seperti babi dan khamar. Karena dua benda ini tidak bernilai dalam syara'.

2.2. Mekanisme Penetapan Harga

A. Mekanisme harga

Harga adalah jumlah uang ditambah beberapa produk jika mungkin yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Menurut Murti dan John harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya dalam marketing mix menunjukkan biaya. Menurut Marius harga adalah jumlah uang yang harus konsumen bayarkan untuk mendapatkan produk tersebut. Dalam Modul Pemasaran dijelaskan bahwa harga adalah nilai pertukaran atas manfaat produk baik bagi konsumen maupun bagi produsen yang umumnya dinyatakan dalam satuan moneter (rupiah, dolar, yen, rupe, dan sebagainya).⁴³

Menurut ibn Khaldun, sebagaimana dikutip oleh Adiwarmanto A Karim, bahwa harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran.⁴⁴ Menurut Philip Kolter, sebagaimana dikutip oleh marius, bahwa harga adalah jumlah 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 masih berlaku dalam

⁴³ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 61-62.

⁴⁴ Adiwarmanto Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 402.

negara-negara miskin, namun faktor nonharga telah menjadi lebih penting dalam perilaku memilih pembeli pada dasawarsa ini. Dalam arti sempit harga adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu produk jasa.⁴⁵

Harga adalah satu-satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan suatu 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.⁴⁶

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 saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkau jauh, 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 penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah kepada tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum.⁴⁷

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, 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

⁴⁵ Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), hlm. 268.

⁴⁶ *Ibid.*,

⁴⁷ Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2001), hlm. 268.

peranannya sebagai produksi (penawaran) dan siapa yang akan memperoleh beberapa banyak barang atau jasa yang diproduksi (permintaan).⁴⁸

Mekanisme harga merupakan proses yang berjalan atas dasar gaya tarik-menarik antara konsumen dan produsen baik dari pasar *output* (barang) ataupun *input* (faktor-faktor produksi).⁴⁹ Hasil netto dari kekuatan Tarik-menarik tersebut adalah terjadinya harga untuk setiap barang dan untuk setiap faktor produksi. Pada suatu waktu, harga suatu barang mungkin naik karena gaya tarik konsumen lebih kuat. Sebaliknya harga suatu barang turun apabila permintaan konsumen melemah.

Dalam sistem pasar, harga merupakan sinyal yang menunjukkan tingkat kelangkaan produk secara relatif, harga tinggi cenderung mengurangi konsumsi dan mendorong produksi. Elastisitas harga dari permintaan mengukur kepekaan konsumen terhadap perubahan harga. Demikian juga elastisitas harga dari penawaran mengukur kepekaan produsen terhadap perubahan harga.⁵⁰ Dengan kata lain, seseorang akan melakukan transaksi secara suka rela ketika suatu barang menghasilkan harga yang disepakati.

Ibn Khaldun berpendapat bahwa adanya pengaruh kenaikan dan penurunan penawaran terhadap harga suatu barang. Beliau menekankan bahwa kenaikan permintaan atau penurunan penawaran akan menimbulkan kenaikan harga, sebaliknya suatu penurunan permintaan atau kenaikan penawaran akan menimbulkan penurunan harga. Beliau juga berpendapat bahwa harga yang terlalu rendah akan merugikan produsen dan pedagang, dan akan mendorong mereka keluar dari pasar, dan harga yang terlalu tinggi akan merugikan konsumen. Oleh sebab itu, harga yang diinginkan merupakan harga yang tidak merugikan penjual dan pembeli karena hal ini bukan hanya memberikan tingkat keuntungan yang secara sosial dapat diterima oleh pedagang, melainkan juga akan membersihkan pasar dengan mendorong penjualan dan pada gilirannya akan memberikan keuntungan dan kemakmuran yang besar.⁵¹

Sedangkan Ibn Taimiyah berpendapat bahwa harga ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan. Naik turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil (*zulm*) dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat

⁴⁸ Hensi Suhendi, "*Fiqh Muamalah*", (Jakarta: Gaya Media Pratama), hlm. 12.

⁴⁹ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Dari Masa Klasik Hingga Masa Kontemporer*, (Depok: Gramata Publising, 2010), hlm. 20

⁵⁰ Ida Friatna, *Konsep Laba dalam Sistem Ekonomi*, (Banda Aceh: PeNA, 2012), hlm 17

⁵¹ *Ibid*

inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Oleh sebab itu, jika permintaan barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga tersebut tidak akan naik. Begitu pula sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang disebabkan oleh tindakan yang adil, atau mungkin juga dikarenakan tindakan tidak adil.⁵² Pasar haruslah terbebas dari monopoli, spekulasi, menipu, serta berbagai macam praktek bisnis yang bisa merusak pasar. Dan pemerintah tidak boleh mencampuri penentuan harga.

Meskipun demikian, Ibn Taimiyah membenarkan adanya intervensi pemerintah dalam penetapan harga suatu barang apabila hal tersebut sudah sangat diperlukan. Ibn Taimiyah membagi penetapan harga menjadi dua bentuk. *Pertama*, penetapan harga yang tidak adil dan dilarang berlaku atas naiknya harga akibat kompetisi kekuatan pasar bebas yang mengakibatkan terjadinya kekurangan suplai atau menaikkan permintaan. *Kedua* menetapkan harga saat terjadinya ketimpangan pasar ataupun karena adanya sebab-sebab yang dapat merugikan salah satu dari pihak pelaku pasar. Di saat darurat, pemerintah dapat melakukan intervensi penetapan harga dan memaksa penjualan bahan makanan pokok.

Abu Yusuf seorang ulama yang hidup di zaman kekhalifahan Harun al-Rasyid menjelaskan hubungan antara permintaan dan harga berkaitan sangat erat. Apabila harga komoditas naik maka akan direspon oleh penurunan jumlah komoditas yang dibeli. Begitu juga dengan harga komoditas yang menurun akan berdampak pula dengan respon konsumen yang akan meningkatkan jumlah komoditas yang dibeli. Namun disatu sisi Abu Yusuf menyangkal pendapat umum tentang hubungan terbalik antara persediaan barang dan harga, karena pada kenyataannya harga tidak hanya bergantung pada permintaan, namun bergantung pada kekuatan penawaran.⁵³

Harga merupakan petunjuk bagi produsen untuk mengalokasikan sumber-sumber ekonomi yang dimiliki. Demikian juga konsumen, harga merupakan petunjuk bagi mereka untuk mengalokasikan pendapatannya pada berbagai jenis barang yang diperlukan sehingga manfaat pendapatannya untuk memenuhi kebutuhannya memperoleh manfaat yang maksimum.⁵⁴

⁵² Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam, Edisi Ketiga*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2007), hlm. 144

⁵³ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam, Edisi Kedua*, (Jakarta: PT Grafindo Persada), 2003, hlm. 31-35

⁵⁴ Soeharno, *Teori Mikroekonomi*, (Yogyakarta: Andi, 2009), hlm. 124

Berdasarkan mekanisme kerja pasar yang telah diuraikan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pembentukan harga senantiasa terkait dengan mekanisme pasar yang dipengaruhi kekuatan permintaan dan penawaran atas barang yang beredar dipasar. Apabila dalam satu kondisi tingkat permintaan mengalami kenaikan maka penawaran akan menurun, sehingga harga akan tinggi. Namun apabila permintaan terhadap barang menurun, maka akan terjadi kelebihan penawaran yang akan menurunkan harga.

B. Penetapan Harga

Dalam menafsirkan konsep tentang harga tentu memiliki banyak penafsiran, menurut Kotler pada dasarnya harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran atau *marketing mix* yang dapat menghasilkan pendapatan, dimana elemen yang lainnya mendapatkan biaya.⁵⁵

Harga dipengaruhi oleh bentuk alat pembayaran (uang) yang digunakan dalam jual beli. Jika yang digunakan umum dipakai (naqd ra'ji), harga akan lebih rendah dibandingkan membayar dengan uang yang jarang di peredaran. Salah satu yang paling sulit dihadapi oleh perusahaan atau toko adalah menetapkan harga. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan atau toko yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan atau toko.

Menurut Ricky W. dan Ronald J. Ebert mengemukakan bahwa: “penetapan harga jual adalah proses penentuan apa yang akan diterima suatu perusahaan dalam penjualan produknya”.⁵⁶ Perusahaan melakukan penetapan harga dengan berbagai cara. Pada perusahaan kecil harga biasanya akan ditetapkan oleh manajemen puncak bukan dari bagian pemasaran. Sedangkan pada perusahaan besar penetapan harga ditangani oleh manajer divisi dan lini produk.

C. Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penetapan harga secara umum adalah sebagai berikut:⁵⁷

⁵⁵ Phillip Kotler dan Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 2, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 67

⁵⁶ Ricky W. Griffin dan Ronald J. Ebert, *Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2007), hlm. 20

⁵⁷ AA. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu Offset, 1997), hlm. 198

1. Untuk bertahan hidup. Artinya, dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini perusahaan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasar.
2. Untuk memaksimalkan laba. Tujuan harga ini dengan mengharap penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.
3. Untuk memperbesar *market share*. Penentuan harga ini dengan harga murah, sehingga jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.
4. Mutu produk. Tujuan dalam hal mutu produk adalah agar produk atau jasa yang ditawarkan terkesan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin.
5. Karena pesaing. Penentuan harga dengan cara ini adalah dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan tidak melebihi harga pesaing.

2.3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga

Islam menganut mekanisme pasar yang berdasarkan kebebasan pasar. dengan maksud dalam segala bentuk penentuan harga diperoleh dari adanya permintaan dan penawaran yang berlaku, sehingga perubahan harga yang tidak berdasarkan pada permintaan dan penawaran adalah perbuatan zalim, seperti adanya penimbunan, monopoli, dan sebagainya.

Dalam menjalankan praktik persaingan sempurna, satu hal yang tidak dapat dilupakan ialah harga. Dengan adanya suatu harga, maka masyarakat dapat menjual barang yang mereka miliki dengan harga yang umum dan dapat diterima.

Menurut Ibn Taimiyah kenaikan harga dapat dipengaruhi oleh tekanan pasar yang berlaku secara alami. Selain itu, faktor penentu harga bukan hanya terletak pada *supply* dan *demand* saja, namun insentif, desentif, ketidakpastian, dan resiko bisnis juga punya peran penting dalam penentuan barang dan

jasa. Dan pada kebijakan pengontrolan harga untuk menjamin terwujudnya keadilan dalam bertransaksi adalah hal yang dipikul oleh pemerintah.⁵⁸

Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa kenaikan harga tidak Cuma disebabkan oleh ketidakadilan, namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat harga jual beli, yaitu:

1. Selera pada suatu barang sering kali berbeda di setiap individu. Perbedaan ini dipengaruhi oleh jumlah barang yang tersedia dipasar. Suatu barang cenderung disukai oleh konsumen apabila barang tersebut merupakan barang yang langka.
2. Jumlah peminat juga akan mempengaruhi harga. Jika peminat barang tersebut jumlahnya sangat banyak, maka barang tersebut harganya akan relatif lebih tinggi dibandingkan dengan barang yang sedikit peminatnya.
3. Harga juga akan dipengaruhi oleh tingkat kebutuhan akan suatu barang. Apabila barang itu memiliki peran penting dan sangat dibutuhkan maka barang tersebut akan mengalami kenaikan harga, demikian juga dengan barang yang kecil dan sedikit kebutuhannya akan mengalami penurunan harga.
4. Kualitas pembeli juga akan mempengaruhi harga. Jika pembeli merupakan orang dengan penghasilan tinggi dan terpercaya dalam membayar kewajibannya, maka kemungkinan harga yang diberikan akan lebih rendah dibandingkan dengan orang yang suka menunda kewajiban atau mengingkarinya.
5. Jenis uang yang digunakan dalam transaksi juga akan mempengaruhi harga. Harga akan lebih rendah jika menggunakan uang yang umum digunakan daripada uang yang jarang dipakai.
6. Tujuan transaksi yang menghendaki untuk mengambil keuntungan yang lebih antara kedua belah pihak. Harga suatu barang yang telah beredar

⁵⁸ Ibnu Taimiyah, *Majmu' Fatawa*, Vol 8, ..., hlm. 521-522.

akan lebih rendah dibandingkan dengan barang yang belum ada di pasaran.

7. Besar kecilnya biaya yang harus dikeluarkan. Semakin besar biaya yang dibutuhkan produsen atau penjual untuk memperoleh barang akan semakin menaikkan harga barang yang akan dipasarkan.

Setiap perusahaan tidak menggunakan prosedur yang sama dalam penetapan harga dimana menurut Stanton bahwa penetapan harga meliputi lima tahap, yaitu:⁵⁹

1. Mengestimasi Permintaan Barang Tersebut.

Pada tahap ini seharusnya produsen perlu membuat estimasi permintaan barang atau jasa yang dihasilkan secara total. Hal ini untuk lebih memudahkan dilakukan terhadap permintaan barang yang ada dibandingkan dengan permintaan barang baru. Pengestimasian tersebut dapat dilakukan dengan jalan menentukan harga yang diharapkan (*expected price*), dan mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga.

2. Mengetahui lebih dulu reaksi dalam persaingan

Kebijakan penentuan harga tertentu harus memperhatikan kondisi persaingan yang ada di pasar serta sumber-sumber penyebab lainnya. Adapun sumber-sumber persaingan yang ada dapat berasal dari:

- a. Barang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain.
- b. Barang pengganti (subsidi)
- c. Barang lain yang dibuat oleh perusahaan lain yang sama-sama menginginkan uang konsumen.

3. Menentukan *market share* yang dapat diharapkan.

Bagi perusahaan yang ingin bergerak dan maju lebih cepat selalu mengharapkan market share yang lebih besar. Untuk mendapatkan market share yang lebih besar harus ditunjang oleh kegiatan promosi dan kegiatan lain dari persaingan non harga, disamping dengan penentuan harga tertentu. Usaha peningkatan market share yang diharapkan tersebut akan sangat dipengaruhi oleh kapasitas produksi, biaya ekspansi, dan mudahnya memasuki persaingan.

⁵⁹ Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. Ke 2, hlm. 276

4. Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar

Ada beberapa strategi harga yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai target pasar yang sesuai yaitu:

a. *Skim the cream pricing* (penetapan harga penyaringan)

Merupakan penetapan harga yang setinggi-tingginya, maksudnya untuk menutupi biaya pengembangan dan promosi.

- Strategi ini sesuai untuk barang baru sebab pada tahap awal harga masih sangat elastis karena persaingan belum banyak.
- Dapat membagi pasar berdasarkan tingkat penghasilan yaitu menjual barang baru pada segmen berpenghasilan tinggi.
- Dapat berfungsi untuk berjaga-jaga terhadap kekeliruan penetapan harga.
- Dapat menghasilkan laba yang tinggi
- Harga tinggi dapat membatasi permintaan sesuai dengan kapasitas perusahaan

b. *Penetration pricing* (penetapan harga penetrasi)

Merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendahnya yang bertujuan untuk mencapai volume penjualan sebesar-besarnya dalam waktu singkat.

5. Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan

Faktor lainnya harus dipertimbangkan dalam penetapan harga adalah mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan dengan melihat barang, sistem distribusi, dan program promosinya. Menurut Phillip Kotler dan Amstrong yang dikutip oleh Marius mengatakan bahwa ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan dan menetapkan harga yaitu faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal.⁶⁰ Faktor lingkungan internal merupakan hal yang meliputi sebuah perusahaan, seperti tujuan pemasaran, strategi bauran pemasaran, biaya, dan organisasi. Sedangkan faktor lingkungan eksternal merupakan

⁶⁰ Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. Ke 2, hlm. 280

hal-hal yang meliputi sifat pasar dan permintaan, persaingan, dan lingkungan eksternal lainnya.⁶¹

a. Faktor internal Perusahaan

1) Tujuan pemasaran perusahaan

Faktor utama yang menentukan dalam penetapan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut bisa berupa memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan perusahaan, meraih pangsa pasar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial, dan lain-lain.

2) Strategi bauran pemasaran

Harga merupakan salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu, harga perlu dikordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produksi, distribusi, dan promosi.

3) Biaya

Biaya adalah faktor penentu harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh sebab itu, perusahaan menaruh perhatian besar pada aspek struktur biaya (tetap dan variabel), serta jenis biaya lain seperti *out of pocket cost*, *incremental cost*, *opportunity cost*, *controlable cost*, dan *replacement cost*.

4) Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa di dalam perusahaan yang harus menetapkan harga, setiap perusahaan menanganimasalah penetapan harga dengan caranya masing-masing. Pada perusahaan kecil, umumnya harga ditetapkan oleh manajemen puncak. Namun pada perusahaan berskala besar, sering kali masalah penetapan harga ditangani oleh sebuah divisi khusus atau manajer suatu lini produk. Dalam pasar industri, para wiraniaga diperkenankan untuk melakukan negosiasi dengan pelanggannya guna menetapkan harga yang disepakati bersama. Dalam industri dimana penetapan harga merupakan faktor penentu, biasanya setiap perusahaan memiliki departemen

⁶¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: CV. Andi Affset, 2008), Ed 3, hlm. 160

penetapan harga tersendiri yang bertanggung jawab kepada departemen pemasaran atau manajemen puncak. Pihak-pihak lain yang berpengaruh terhadap penetapan harga adalah manajer penjualan, manajer produksi, manajer, dan akuntan.

b. Faktor lingkungan eksternal

1) Sifat pasar dan permintaan

Setiap perusahaan harus memahami sifat pasar yang dihadapinya, apakah termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan oligopoli, ataukah monopoli. Faktor lain yang tidak kalah penting ialah elastisitas permintaan.

2) Persaingan

Ada lima kekuatan pokok yang mempengaruhi persaingan suatu industry, yaitu persaingan dalam industri, produk substitutsi, pemasok, pelanggan, dan ancaman pendaatang baru. Informasi-infirmasi yang dibutuhkan untuk menganalisis karakteristik persaingan yang dihadapi ialah:

- Jumlah perusahaan dalam industri
- Ukuran relatif anggota dalam industri
- Diferensiasi produk
- Kemudahan untuk memasuki industri yang bersangkutan

3) Unsur-unsur lingkungan eksternal lain

Selain faktor yang telah disebutkan diatas, perusahaan juga perlu untuk mempertimbangkan faktor kondisi ekonomi (inflasi, resesi, tingkat bunga), kebijakan dan peraturan pemerintah, dan aspek sosial lain yang mempengaruhi pasar.

Selain pendapat yang telah dipaparkan diatas tentang faktor yang mempengaruhi harga, terdapat faktor lain yang mempengaruhi harga yang disebut dengan 7P yakni:⁶²

1. *Product* (Produk)

Produk merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginan konsumen. Hal yang harus diperhatikan adalah kualitas, manfaat, desain, ukuran, pelayanan, dan jaminan. Produk juga memiliki atribut *brand*

⁶² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Indeks, 2003), Ed 12 jilid 2, hlm 10

- (merek dan ciri khas) untuk membedakan satu produk dengan produk lain yang sejenis.
2. *Price* (Harga)

Setiap produk harus menentukan dan menyesuaikan harga dengan kondisi pasar yang ada dan telah ditentukan pada tingkat yang mana perusahaan dapat memperoleh laba. Analisis pasar yang baik harus dilakukan oleh perusahaan agar saat penentuan harga perusahaan mampu bersaing karena harga sangat dipengaruhi oleh kondisi pasar. Oleh sebab itu harga bisa berubah-ubah.
 3. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu kegiatan memberikan informasi kepada pasar yang telah ditentukan dan bersifat meyakinkan calon konsumen untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Promosi yang efektif sangat penting karena jarang ada produk yang secara terus menerus digunakan dan diterima konsumen tanpa adanya promosi yang dilakukan secara berkala, karena konsumen cenderung mencoba produk baru, maka perlu dilakukan pembaharuan produk maupun promosi secara rutin.
 4. *Place* (Tempat)

Pengertian tempat disini ialah ketersediaan produk dimana konsumen bisa memperoleh suatu produk ditempat dan waktu yang sesuai dengan keinginan konsumen. Hal ini berkaitan dengan sisi distribusi. Kelancaran distribusi sangat penting untuk menjaga ketersediaan produk terjaga dalam jumlah yang cukup dipasar. Namun jika produk terlalu banyak di pasar juga akan mengakibatkan penumpukan yang pada akhirnya akan mempengaruhi harga.
 5. *People* (Orang)

Orang disini diinterpretasikan sebagai Sumber Daya Manusia (SDM) dari perusahaan itu sendiri, baik secara langsung ataupun tidak yang akan berhubungan dengan konsumen. SDM ini juga akan berkorelasi dengan tingkat kepuasan konsumen.
 6. *Physical evidence* (Bukti fisik)

Bukti fisik produk yang berupa pelayanan jasa perusahaan merupakan sesuatu hal yang tidak bisa diukur secara pasti seperti halnya pada sebuah produk yang berbentuk barang. Jasa perusahaan lebih mengarah

kepada rasa atau semacam testimonial dari orang-orang yang pernah menggunakan jasa perusahaan.

7. *Process* (Proses)

Proses saat ini merupakan unsur tambahan *marketing mix* yang cukup mendapat perhatian serius dalam perkembangan ilmu *marketing*. Dalam bauran pemasaran, bagaimana proses atau mekanisme, mulai dari melakukan penawaran produk, hingga proses menangani keluhan konsumen yang efektif dan efisien, perlu dikembangkan dan ditingkatkan kualitasnya.

2.4. Konsep Penetapan Harga Menurut Studi Hukum Islam

Ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip bebas dapat berlaku secara normal. Pasar tidak membutuhkan intervensi dari pihak manapun tidak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga dengan kegiatan monopolistik atau yang lainnya. Persaingan bebas dalam hal ini adalah bahwa umat Islam menentukan sendiri tentang apa yang harus dikonsumsi dan diproduksi serta dibebaskan untuk memilih sendiri apa yang dibutuhkan dan bagaimana cara memenuhinya. Imam al-Ghazali berpendapat bahwa persaingan bebas ini sebagai ketentuan alami atau pola pasar normal.⁶³

Mekanisme pasar pada intinya adalah mekanisme harga, turun dan naiknya harga sebagai akibat dari suatu dinamika permintaan (*supply*) dan penawaran (*demand*) dari pihak-pihak terkait. Suatu permintaan dan penawaran adalah dua kekuatan yang saling tarik-menarik sehingga membentuk suatu komunitas pasar.⁶⁴ Bila suatu permintaan terjadi secara alami dan normal, maka suatu kegiatan pasar akan berjalan stabil dan kondusif, tetapi bila pasar berjalan tidak normal dan penuh rekayasa, maka pasar akan rusak.

Secara etimologi kata *at tas'ir* (التسعير) seakar dengan kata *as-si'r* (السعر) yang berarti penetapan harga. Didalam fiqh Islam, terdapat dua istilah yang berbeda menyangkut harga suatu barang, yaitu *ats-tsaman* dan *as-si'r*. Menurut ulama fiqh *ats-tsaman* merupakan patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di pasar.

Para ulama fiqh membagi *as-si'r* kedalam dua macam, yaitu:

1. Harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan dan ulah para pedagang. Dengan harga ini, para pedagang bebas menjual barangnya

⁶³ Mustofa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 160

⁶⁴ Adiwarmar A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2006), hlm. 9

- sesuai dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Dalam hal ini, pemerintah tidak bisa campur tangan karena campur tangan pemerintah dapat membatasi hak para pedagang.
2. Harga suatu komoditi yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan bagi pedagang dan keadaan ekonomi masyarakat. Penetapan harga dari pemerintah ini disebut *at-tas'ir al-jabari*.⁶⁵

Penetapan harga memiliki beberapa metode, yang mana metode tersebut bergantung pada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase di atas nilai tau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan di atas modal pengadaan barang dagangan bagi usaha dagang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa. Bila terjadi kesalahan dalam penetapan harga, maka akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha. Oleh karena itu, kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar.

Kebijakan dalam penetapan harga adalah kegiatan yang amat penting, karena apabila harga yang ditetapkan terlalu tinggi, suatu produk akan mengalami kesulitan dalam memasuki pasar, demikian pula bila harga yang ditetapkan terlalu rendah akan mengakibatkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penetapan harga haruslah benar-benar diperhitungkan, termasuk dalam menetapkan besarnya keuntungan yang diperlukan.⁶⁶

Para ulama telah menentukan bahwa dalam perdagangan atau jual beli haruslah memenuhi rukun serta syaratnya. Perdagangan yang dilakukan tanpa memenuhi rukun dan syarat akan dianggap sebagai perdagangan yang tidak sah atau batal. Oleh karena itu, perlu dipertimbangkan bagaimana harga ditentukan dan disepakati antara penjual dan pembeli agar terciptanya suatu jual beli yang adil tanpa ada pihak yang terzalimi.⁶⁷

Dalam konsepsi Islam, keadilan dalam melakukan transaksi khususnya dalam penentuan harga harus dilakukan berdasarkan prinsip *mutualise profit* (memberikan keuntungan timbal balik). Yaitu proses transaksi yang dilakukan

⁶⁵Nasroen Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007) , hlm. 139

⁶⁶Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis*,(Jakarta: Rineka Cipta, 2003, hlm. 112

⁶⁷Nazarudin A. Wahid, *Paradigma Ekonomi Islam (Konsep Dasar, Pelaksanaan dan Kebijakan)*, hlm. 143

antara penjual dan pembeli berjalan di atas saling rela, suka sama suka dalam bentuk mengambil dan memberi atau cara lain yang dapat menunjukkan keridhaan dan berdasarkan makna pemilikan dan memperlakukan. Pelaksanaannya tidak boleh ada paksaan apapun, muslihat, ataupun pikiran untuk mengambil keuntungan dalam ketidaktahuan dari pihak-pihak yang melakukan kontrak, dan sebagainya. Ketika pihak yang mengadakan kontrak melakukan proses negosiasi secara terbuka dan jujur, maka harga yang dicapai telah mencerminkan keadilan. dalam Keadaan normal semacam ini tidak memungkinkan adanya intervensi pasar.⁶⁸

Oleh sebab itu, saat salah satu persyaratan keadilan tersebut dilanggar, maka akan timbul ketimpangan yang cenderung merugikan salah satu pihak dan terbukanya peluang eksploitasi terhadap pihak lain secara tidak *fair*. Dengan demikian pihak yang memiliki wewenang harus melakukan intervensi atas ketidakadilan yang terjadi dengan mengambil inisiatif kebijakannya berdasarkan aturan hukum yang berlaku.

Konsep islam juga memahami bahwa pasar dengan prinsip perekonomian bebas dapat berperan efektif dalam perekonomian. Pasar tidak mengharapkan adanya intervensi dari pihak manapun, meskipun negara yang memiliki otoritas penentuan harga atau *private sector* kegiatan monopolistik. Hal ini sesuai dengan hadits yang diriwayatkan oleh Anas ra. Ketika kenaikan harga terjadi tidak seperti biasanya. Dalam riwayat tersebut dikatakan bahwa:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْمُثَنَّى، حَدَّثَنَا حَجَّاجٌ، حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ، عَنْ قَتَادَةَ وَثَابِتٍ وَحُمَيْدٍ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ: عَلَا السَّعْرُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ! قَدْ عَلَا السَّعْرُ، فَسَعِّرْ لَنَا. فَقَالَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، وَإِنَّ لَارْجُوَ أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ بِي دَمٍ وَلَا مَلٍ⁶⁹

Artinya : “Diriwayatkan kepada kami *Muhammad bin Al-Mtsanna* menceritakan kepada kami, *Hajaj bin Minhal* menceritakan kepada kami *Hammad bin Salamah* dari *Qatadah* dan *Humaid* dan *Tsabit* dari *Anas bin Malik*, ia berkata, “pada masa Rasulullah saw, harga barang pernah naik, maka para sahabat berkata pada Rasulullah saw,

⁶⁸ <https://publikasi.ilmiah.ums.ac.id>

⁶⁹ *Sunan Ibnu Majah*, ..., hlm. 52

“Ya Rasulullah! harga barang telah naik, karena itu tetapkanlah hargabarang untuk kami” Rasulullah menjawab “Sesungguhnya hanya Allah yang berhak menetapkan harga, yang menahan yang melapangkan dan yang memberi rezeki, dan sesungguhnya aku berharap agar berjumpa dengan Tuhanku dalam keadaan tidak ada seorangpunyang menggugatku menyangkut darah maupun harta” (HR. Bukhari, Muslim, Abu Daud, At-Tirmizi, Ibnu Majah, Ahmad Ibnu Hanbal, dan Ibnu Hibban).

Hadits ini menerangkan kepada kita bahwasanya peran pemerintah adalah melepaskan harga pasar sesuai dengan situasi dan kondisi. Pemerintah tidak dibenarkan memihak, baik kepada pembeli (memaksakan harga terhadap penjual), atau berpihak kepada penjual (dengan menetapkan harga yang tidak terjangkau pembeli).

Menurut asy-Saukhani hadits ini menjadi landasan bahwa penetapan harga itu haram atau suatu tindakan yang zalim. Pemimpin harus menjaga kemaslahatan semua pihak, wajib menyelesaikan masalah ini melalui ijtihad dan musyawarah antara kedua belah pihak. Begitu pula menurut umhur ulama, apabila pemerintah menentukan harga suatu barang, sedangkan pemilik barang tidak ridha, maka tindakan ini bertentangan dengan keadilan.⁷⁰

Ilmu ekonomi konvensional menjelaskan hukum permintaan adalah suatu hipotesis yang menyatakan bahwa semakin rendahnya harga, akan menyebabkan naiknya permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya bila harga semakin tinggi, maka akan semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.⁷¹

Dengan kata lain bahwa jumlah permintaan sangat bergantung pada harga komoditas barang tertentu, sehingga perilaku konsumen menyikapi kenaikan harga adalah salah satu alasan untuk mengurangi pembelian atau mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti terhadap komoditi yang mengalami kenaikan. Begitu pula saat terjadi penurunan harga pada komoditi tertentu, maka konsumen akan mengurangi pembelian terhadap barang lain yang sama jenisnya dan menambah pembelian terhadap komoditi yang mengalami penurunan harga.

Dalam konsep ekonomi Islam yang paling diutamakan adalah harga yang ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini

⁷⁰ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terj. Darul Qiyam Wal Akhlaq Fil Iqtishad Islam, (Kairo: Makhtabah Wahbah, 1995), hlm 256

⁷¹ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 75

terjadi saat penjual dan pembeliberhadap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingan atas barang tersebut.⁷² Jadi bisa disimpulkan bahwa harga atas suatu komoditas ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang akan dibeli oleh konsumenserta kemampuan konsumen untuk memperoleh barang tersebut.

Demikian juga dengan penentuan tarif oleh negara juga tidak dibenarkan menurut pandangan Islam, namun pasar harus dihilangkan dari berbagai distorsi, seperti monopoli, oligopoli, kartel, konglomerasi, dan hal-hal lain yang akan merusak pasar. Demikian juga barang dan jasa, baik itu kebutuhan pokok ataupun sekunder tidak boleh ditentukan tarifnya. Harga harus tetap berasal dari kerelaan kedua belah pihak yang bertransaksi, baik yang nilainya sama, dibawah, ataupun nilainya diatas nilai yang sebenarnya.⁷³

A. Konsep penetapan harga menurut Ibnu Khaldun

Dalam kitabnya *al-Muqaddimah* Ibnu Khaldun menulis secara khusus bab yang berjudul “Harga-harga di kota”. Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas perdagangan. Akibatnya, penawaran akan meningkat dan ini berarti turunnya harga. Sedangkan untuk barang pelengkap, permintaannya akan meningkat sejalan dengan perkembangan kota dan berubahnya gaya hidup. Ibnu Khaldun juga menjelaskan tentang mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih rinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan.⁷⁴

Bagi Ibnu Khaldun, harga merupakan hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua benda dan barang lain terkena fluktuasi harga tergantung pasar. Bila suatu barang berlimpah maka harga akan rendah.⁷⁵

⁷² Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 169-170

⁷³ *Ibid*

⁷⁴ Eka Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 223

⁷⁵ Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), hlm. 361

Selanjutnya Ibnu Khaldun juga mengemukakan mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Pada sisi permintaan, ia menjelaskan pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang. Sedangkan dari sisi penawaran, ia menjelaskan pula pengaruh meningkatnya biaya produksi karena pajak dan pungutan-pungutan lain di kota tersebut.⁷⁶

Beliau juga menjelaskan pengaruh naik turunnya penawaran terhadap harga. Apabila ketersediaan barang sedikit, maka harga-harga akan naik. Namun bila jarak antara kota dekat dan aman, maka akan banyak barang yang tersediasehingga harga akan menurun. Hal itu menunjukkan bahwa Ibnu Khaldun mengidentifikasi kekuatan permintaan dan penawaran sebagai penentu keseimbangan harga.

Keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat perdagangan menjadi lesu. Sebaliknya, apabila harga terlalu tinggi maka akan mengurangi jumlah pembelian dan permintaan menjadi lesu karna lemahnya permintaan konsumen.

B. Konsep penetapan harga menurut Abu Yusuf

Dalam kitabnya *Al-Kharaj*, buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam. Dan Abu Yusuf tercatat sebagai ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar.⁷⁷

Abu Yusuf menyatakan, “tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bias diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan”.

Abu Yusuf berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi, tetapi tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu Negara, atau penimbunan dan penahanan barang, atau semua hal tersebut.⁷⁸

⁷⁶ Ibnu Khaldun, *Muqaddimah*, Edisi Indonesia terj. Ahmadi Taha, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2000), hlm. 421-423

⁷⁷ Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam; Pendekatan Teoritis*, (Jakarta: Kencana Prenamedia Grup, 2008), hlm. 231

⁷⁸ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 155

C. Konsep Penetapan Harga Imam al-Ghazali

Imam al-Ghazali pernah berbicara “harga yang berlaku”, seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai *at-tsaman al ‘adil* (harga yang adil) dikalangan ilmuwan muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) di kalangan ilmuwan kontemporer.⁷⁹ Lebih jauh Imam al-Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran; jika petani tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah, dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang dipasar. Imam al-Ghazali juga memperkenalkan elastisitas permintaan, ia mengidentifikasi permintaan produk makanan adalah *inelastic*, karena makanan adalah kebutuhan pokok.⁸⁰

Dalam *Ihya ‘Ulumuddin*, Imam al-Ghazali juga membahas detail peranan aktivitas perdagangan dan timbulnya pasar yang harganya bergerak sesuai dengan kekuatan penawaran dan permintaan. Walaupun imam al-Ghazali tidak menjelaskan permintaan dan penawaran dalam terminology modern, beberapa pendapatnya jelas menunjukkan kurva permintaan dan penawaran seperti dalam tulisannya “jika petani tidak mendapatkan pembeli barangnya, maka ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah”.⁸¹

Bagi imam al-Ghazali, keuntungan merupakan kompensasi dari kesulitan perjalanan, resiko bisnis dan ancaman keselamatan si pedagang.⁸² Meskipun beliau menyebut keuntungan dalam tulisannya, yang beliau maksudkan disana ialah harga yang dipengaruhi oleh keamanan perjalanan, resiko dan sebagainya. Perjalanan yang aman akan mendorong masuknya barang dan meningkatkan penawaran, akibatnya harga akan menjadi turun. Demikian pula sebaliknya apabila perjalanannya tidak aman, maka akan mengurangi penawaran sehingga harga akan meningkat.

D. Konsep Penetapan Harga Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan, “Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*). Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam *Majmu’*

⁷⁹ *Ibid*

⁸⁰ Nur Chamid, *Jejak Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 228

⁸¹ Al-Ghazali, *Ihya ‘Ulumuddin*, Jilid III, hlm. 227

⁸² Al-Ghazali, *Ihya ‘Ulumuddin*, Jilid IV, hlm. 10

fatawa-nya Ibnu Taimiyah mendefinisikan *equivalen price* sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dengan itu dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat yang khusus.

Sementara dalam *Al-Hisbah*, ia menjelaskan bahwa *equivalen price* ini sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas-kompetitif dan tidak terdistorsi antara penawaran dan permintaan.⁸³ Jika permintaan terhadap barang meningkat sementara penawaran menurun maka harga akan naik. Begitu sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil, atau mungkin tindakan yang tidak adil.⁸⁴

Ia mengatakan, “Jika penduduk menjual barangnya dengan cara yang normal (*al-wajh al-ma'ruf*) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harga itu meningkat karena pengaruh kekurangan persediaan barang itu atau meningkatnya jumlah penduduk (meningkatnya permintaan). Dalam kasus seperti ini, memaksa penjual untuk menggunakan harga khusus merupakan paksaan yang salah (*ikrah bi ghairi haq*), karena akan merugikan sebelah pihak.

Secara umum, harga yang adil ini merupakan 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 dibayarnya.⁸⁵

Ada dua terma yang seringkali ditemukan dalam pembahasan Ibnu Taimiyah mengenai masalah harga, yaitu kompensasi yang setara/adil (*'Iwad al-Mitsl*) dan harga yang setara/adil (*Tsaman al-Mitsl*). ia berpendapat: “*Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (Nafs al-'Adl)*”.⁸⁶

Berdasarkan kajian para ulama klasik tentang mekanisme pasar, maka Muhammad Najatullah Shiddiqi dalam bukunya *The Economic Enterprise in*

⁸³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 332

⁸⁴ A. A. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Jakarta: PT Bina Ilmu Offset, 1997), hlm. 12

⁸⁵ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 332

⁸⁶ Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Dari Masa Klasik Hingga Masa Kontemporer*, (Depok: Gramata Publishing, 2010), hlm. 210

Islam menulis “Sistem pasar dibawah pengaruh semangat Islam bersarkan dua asumsi. Asumsi itu adalah rasionalitas ekonomi dan persaingan sempurna. Berdasarkan asumsi ini, system pasar dibawah pengaruh semangat Islam dapat dianggap sempurna. System ini menggambarkan keselarasan antar kepentingan para konsumen”.⁸⁷

Yang dimaksud rasionalitas ekonomi adalah upaya yang dilakukan oleh produsendan konsumen dalam rangka memaksimumkan kepuasannya masing-masing. Pencapaian kepuasan tersebut tentunya harus diproses dan ditindaklanjuti secara berkesinambungan, dan masing-masing pihak hendaknya megetahui dengan jelas apa dan bagaimana keputusan yang harus diambil dalam pemenuhan kepuasan ekonomi tersebut.⁸⁸

Persaingan sempurna ialah munculnya sebanyak mungkin konsumen dan produsen di pasar, barang yang tersedia bersifat heterogen dan factor produksi bergerak secara bebas. Adalah satu hal yang sulit bagi kedua asumsi tersebut untuk direalisasikan dalam kenyataan di pasar. Walaupun demikian, Islam memiliki norma tertentu dalam mekanisme pasar.

Menurut pandangan Islam yang diperlukan ialah suatu regulasi secara tepat serta dibentuknya suatu sistem yang bersifat produktif dan adil demi terwujudnya pasar yang normal. Sifat produktif tersebut hendaknya dilandasi oleh sikap dan niat yang baik guna terbentuknya pasar yang adil. Dengan demikian, model serta pola yang dikehendaki adalah system operasional pasar yang normal. Dalam hal ini Muhammad Najatullah Shiddiqi menyimpulkan bahwa ciri-ciri penting dalam hal mekanisme pasar ialah:

Penyelesaian masalah ekonomi yng asasi (konsumsi, produksi, dan distribusi), dikenalsebagai tujuan mekanisme pasar. Dengan berpedoman pada ajaran serta ilia-nilai Islam, para konsumen diharapkan bertingkah lakusesuai dengan mekanisme pasar, sehigga dapat mencapai tujuan yang dinyatakan diatas. Jika perlu, campur tangan pemerintah sangat urgen diberlakukan untuk normalisasi dan memperbaiki pasar yang rusak. Sebab Negara merupakan penjamin terwujudnya pasar yang normal.

⁸⁷ Muhammad Najatullah Shiddiqi, *The Ecoomic Enterprise in Islam*, Publication,ltd, Lahore, terj. Anas Sidik, (Jakarta: Bumi Aksara, th), hlm. 82

⁸⁸ Ikhwani Hamdani, *Sistem Pasar*, (Jakarta: Nur Insani, 2003), hlm. 46

BAB TIGA
ANALISIS DUALISME PENETAPAN HARGA PADA TRANSAKSI
JUAL BELI KOMODITAS BARANG BANGUNAN DI KECAMATAN
SAMADUA MENURUT STUDI HUKUM ISLAM

3.1. Deskripsi Objek Penelitian

A. Gambaran Umum Kecamatan Samadua

Kecamatan Samadua merupakan salah satu kecamatan yang berada di dalam Kabupaten Aceh Selatan dengan luas wilayah 96.7047 Ha.⁸⁹ Kecamatan Samadua terdiri dari 28 desa yang terbagi dalam empat kemukiman yaitu Mukim Suaq yang terdiri dari 9 desa, Mukim Kasik Putih yang terdiri dari 8 desa, Mukim Pantan Luas yang terdiri dari 7 desa, dan Mukim Sedar yang terdiri dari 4 desa.⁹⁰

Kecamatan Samadua adalah kecamatan yang penduduknya berasal dari berbagai suku yang berbeda. Namun mayoritas penduduk Kecamatan Samadua berasal dari Suku *Aneuk Jamee* dan Suku Aceh. Namun dalam komunitas yang heterogen ini, masyarakatnya mampu hidup rukun dan saling berdampingan.

Kecamatan Samadua hanya berjarak 3 Km dari ibu kota Kabupaten Aceh Selatan yaitu Tapaktuan. Batas-batas wilayah Kecamatan Samadua adalah sebagai berikut:

Tabel. 1
Batas Wilayah Kecamatan Samadua

No.	Arah	Berbatasan Dengan
1	Sebelah Utara	Kecamatan Sawang
2	Sebelah Selatan	Ibu kota Tapaktuan
3	Sebelah Timur	Pegunungan Bukit Barisan
4	Sebelah Barat	Samudera Hindia

Ditinjau dari jenis kelamin sebagaimana lazimnya jenis kelamin yang telah diciptakan oleh Allah swt yaitu berupa jenis kelamin laki-laki dan perempuan. Untuk lebih jelasnya tentang jumlah penduduk Kecamatan Samadua berdasarkan jenis kelamin dilihat pada tabel ini:

⁸⁹ Badan Pusat Statistik Aceh Selatan, *Samadua Dalam Angka*, (Aceh Selatan: BPS, 2019), hlm. 4

⁹⁰ *Ibid*

Tabel. 2
Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	7.361 Jiwa
2	Perempuan	7.697 Jiwa
Jumlah		15058 Jiwa

Penduduk Kecamatan Samadua merupakan Masyarakat yang Heterogen. Mengenai keadaan demografis Kecamatan Samadua dapat dilihat sarana dan Prasarana yang tersedia sebagai berikut:

Tabel. 3
Sarana dan Prasarana Kecamatan Samadua

No.	Sarana dan Prasarana	Jumlah
1	Kantor Camat	1 Unit
2	Balai Kecamatan	1 Unit
3	Mesjid	14 Unit
4	Musholla	53 Unit
5	Sekolah Dasar	15 Unit
6	SMP	4 Unit
7	SMA	1 Unit
8	SMK	1 Unit
9	PUSKESMAS	1 Unit
10	Pasar	2 Unit
Jumlah		93 Unit

Berdasarkan tabel diatas dapat diamati bahwa wilayah Kecamatan Samadua memiliki akses yang cukup dekat dengan pegunungan dan pantai yang secara kondisi geografis masyarakat yang tinggal di daerah Kecamatan Samadua mayoritas berprofesi sebagai petani dan nelayan. Selain itu, sektor perdagangan juga menjadi mata pencaharian yang banyak dilakukan oleh masyarakat. Dengan total 212 industri rumah tangga, 48 industri kecil, 2 pasar umum, dan 383 toko dengan berbagai jenis komoditas perdagangan.⁹¹

⁹¹ *Ibid*

3.2. Perbedaan Harga Komoditas Barang Bangunan Secara Tunai dan Hutang

Dari lima toko yang dipilih sebagai sampel, empat diantaranya menggunakan metode yang sama dalam menetapkan harga komoditas barang bangunan. Metode penetapan harganya yaitu ketika pembeli datang melakukan transaksi secara hutang, pembeli akan memberikan uang muka tanda jadinya transaksi tersebut. harga barangnya tidak akan dicantumkan oleh pihak toko dalam bon faktur pembelian. Pemilik toko menyerahkan barang-barang yang dibeli oleh pembeli setelah dihitung jumlahnya.

Bon faktur yang diberikan kepada pembeli hanya berisi jumlah barang yang dibeli tanpa dituliskan berapa jumlah harganya. Sebelum pembeli keluar dari toko, pihak toko telah mengestimasi berapa jumlah yang harus dibayarkan oleh pembeli, dengan catatan bahwa apabila harga barang telah naik saat pembeli hendak membayar barang tersebut, maka jumlah harga yang sebelumnya akan mengikuti harga yang telah naik itu, tapi bila terjadi penurunan harga, bukan harga terbaru yang digunakan melainkan harga lama sebelum terjadi penurunan harga tersebut.

Salah satu toko yang menggunakan metode ini ialah toko 132 yang terletak di Jalan Nasional Tapaktuan-Meulaboh. Penyebab toko menggunakan metode dualisme harga dalam jual beli secara tunai (*cash*) dan hutang, yaitu banyaknya permintaan pembelian secara hutang oleh pelanggan yang berbelanja pada toko ini, untuk mengantisipasi kerugian akibat kelalaian pembeli saat membayarkan hutang serta mempertahankan pelanggan toko memberlakukan metode penetapan harga yang akan dihitung pada saat pelunasan. Disamping itu pemilik toko menggunakan metode ini supaya pembeli lebih memilih berbelanja secara tunai apabila pembeliannya hanya untuk keperluan pembangunan skala kecil.⁹²

Berbeda dengan Toko Nagoya yang berada Jalan Simpang SMA Desa Tampang, toko menggunakan metode harga ini karena pemilik toko menilai pembeli yang berhutang tersebut mengambil barang baru dari toko yang telah berubah harganya, karena pihak toko juga harus membayar barang yang dihutangi pembeli saat agen distributor datang mengambil harga barang yang dititipkan. Karena pihak toko telah membayar barang tersebut, maka pihak toko

⁹² Wawancara dengan Zuhendri, Pemilik Toko Bangunan 132, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 10.35 Wib.

mengambil keuntungan lebih saat pembeli datang membayar dan menganggap barang yang dibeli pembeli adalah barang yang telah naik harganya.⁹³

Sedangkan toko Afifa Jaya yang berada di depan toko Nagoya menerapkan dualisme harga ini murni untuk persaingan pasar. Karena posisi toko yang berhadap-hadapan, pemilik toko menilai ia harus menggunakan metode harga yang sama agar terjadi persaingan sehat antara dua toko ini. Pemilik toko juga mengatakan bahwa jika dirinya memberlakukan metode harga yang berbeda maka akan menimbulkan rasa tidak enak pada pesaingnya karena letak toko yang berdekatan akan mengakibatkan persaingan pasar lebih *intense* terjadi.⁹⁴

Pada toko Sinar Fajra juga terjadi hal yang sama, toko yang berada di Desa Tampang Kemukiman Suaq ini juga memberlakukan dualisme penetapan harga untuk memutar laju modal karena banyak pembeli yang berhutang. Agar tetap mendapat keuntungan yang lebih, serta meminimalisir untuk pembeli berhutang pada toko. Karena pemilik toko tidak menyukai orang-orang bertransaksi secara hutang yang suka menunda pelunasan barangnya.⁹⁵

Sedangkan di toko Mekar Jaya yang berlokasi di kemukiman Sedar, toko ini menggunakan harga pasti pada transaksinya. Baik pada transaksi tunai, ataupun hutang. Pemilik toko mengatakan bahwa, agar pembeli mengetahui dengan pasti berapa jumlah hutangnya, maka toko ini memberlakukan harga dengan selisih Rp. 10.000 pada transaksinya pada barang dengan harga minimal Rp. 100.000 dan Rp. 5000 pada barang dengan harga minimal Rp. 50.000. Pemilik toko menilai bahwa saat orang mengetahui secara jelas jumlah hutangnya, maka ia akan lebih cepat melunasinya. Dan pemilik toko juga memahami konsep harga yang lebih tinggi dalam pembelian suatu barang yang dibeli secara hutang hal itu diperbolehkan karena harganya telah pasti dan tidak ada keterpaksaan saat transaksinya.⁹⁶

Perubahan harga terjadi secara signifikan pada bulan April dan Juni 2020. Dalam rentang sebulan besi beton ukuran 10mm yang pada bulan April harganya berkisar Rp. 60.000 perbatangnya, melonjak naik menjadi Rp. 70.000 perbatang, Cat dinding dasar warna putih dengan merek Nippon Vinilex ukuran

⁹³ Wawancara dengan Salmi, Pemilik Toko Bangunan Nagoya, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 13.19 Wib.

⁹⁴ Wawancara dengan Eva Musnadi, Pemilik Toko Bangunan Afifa Jaya, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 14.35 Wib.

⁹⁵ Wawancara dengan Mardi, Pemilik Toko Bangunan Sinar Fajra, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 15.00 Wib.

⁹⁶ Wawancara dengan Azuardi, Pemilik Toko Bangunan Mekar Jaya, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 16.00 Wib.

25 Kg pada April berkisar Rp. 1.300.000 naik menjadi Rp. 1.500.000. sementara untuk harga pipa PVC pada rentang bulan tersebut malah mengalami penurunan harga. Pipa PVC dengan merk Rucika berukuran $\frac{3}{4}$ inci yang pada April seharga Rp. 55.000 turun menjadi Rp. 45.000 pada bulan Juni. sedangkan untuk pipa PVC dengan merek lain dengan ukuran yang sama pada April seharga Rp. 50.000 turun menjadi Rp. 40.000 pada bulan juni.

Untuk lebih jelas akan diberi rinci harga beberapa barang bangunan yang dijual pada toko-toko di Kecamatan Samadua sebagai berikut:

Tabel. 4
Kisaran Harga Beberapa Komoditas Barang Bangunan di
Kecamatan Samadua

No.	Jenis Barang	Harga Per April	Harga Per Mei	Harga Per Juni
1.	Besi beton 10 inci SNI	Rp. 60.000	Rp. 60.000	Rp. 70.000
2.	Papan mal 5 meter	Rp. 80.000	Rp. 80.000	Rp. 75.000
3.	Cat Nippon Vinilex	Rp. 1.300.000	Rp. 1.300.000	Rp. 1.500.000
4.	Pipa Rucika $\frac{3}{4}$ inci	Rp. 55.000	Rp. 50.000	Rp. 45.000
5.	Pipa Pacifik $\frac{3}{4}$ inci	Rp. 50.000	Rp. 40.000	Rp. 40.000
6.	Semen Padang	Rp. 75.000	Rp. 80.000	Rp. 80.000
7.	Semen Conch	Rp. 55.000	Rp. 65.000	Rp. 65.000

Dari tabel diatas, diterangkan bahwa beberapa jenis barang mengalami kenaikan harga dan sebagian lain mengalami penurunan. Harga pembelian secara tunai akan mendapatkan harga yang telah pasti pada bulan bulan tersebut. Berbeda dengan pembeli yang berbelanja secara hutang, bila pengambilan barangnya pada April dan pergi membayar saat mei ataupun juni, pembeli tidak akan tahu apakah harga masih tetap ataukah telah berubah sampai pihak toko memberitahukan kepadanya.

Pembeli yang melakukan pembelian secara hutang akan melakukan pembayaran biasanya dua bulan sekali dan biasanya akan dibayarkan diawal bulan. Biasanya pembeli yang datang membayar itu juga akan kembali membeli suatu barang pada toko tersebut karena pembangunannya belum selesai.

Zulhendri selaku pemilik toko 132 juga mengatakan bahwa penyebab penggunaan metode harga seperti ini adalah untuk menutupi perputaran modal pedagang yang terhambat karena ada pembelian secara hutang tersebut, namun dengan meninjau perilaku konsumen yang cenderung memilih toko yang menjual barang yang lebih murah. Oleh karena itu, toko ini pun menggunakan metode penetapan harga yang total harga pembelian secara hutang tersebut akan dihitung pada saat pembayarannya.⁹⁷

Salah satu pembeli bernama Bakarudin yang merupakan seorang kepala tukang yang juga salah satu pelanggan dari toko 132 ini mengatakan dia menyukai metode yang ditetapkan oleh pemilik toko karena meskipun harga yang ditetapkan ini cenderung tidak tetap, namun harganya tetap lebih murah dibandingkan toko-toko bangunan lain yang telah menetapkan harga yang pasti lebih tinggi bila berbelanja secara hutang. Sedangkan ditoko 132 bila pada saat pembayaran harga tetap atau turun, maka harga akan tetap seperti harga awal meskipun saat harga naik ia harus membayar dengan harga yang baru tersebut.⁹⁸

Tiga hari kemudian penulis mewawancarai seorang warga di Desa ujung Tanah yang menjadi pelanggan toko Afifa Jaya bernama Herman mengatakan bahwa ia sering bertransaksi pada toko Afifa Jaya dengan cara berhutang, hal ini dikarenakan pada saat pembelian barang, herman sering kali tidak memiliki dan yang cukup sehingga ia berhutang pada toko. Karena pemilik toko dan Herman sudah kenal baik, pihak toko selalu mengizinkan Herman bertransaksi secara hutang pada pembeliannya. Namun yang sering menjadi masalah bagi Herman ialah pada saat harga naik, maka uang yang dia sediakan untuk membayar hutang terkadang menjadi kurang.

Karena kebijakan toko yang menetapkan apabila harga barang yang baru naik, jumlah harga barang yang dibeli juga naik. Dan hutangnya pun akan bersisa, terkadang itu yang menjadi kendala Herman saat bertransaksi. Namun disisi lain, saat harga barang turun maka jumlah harga barangnya akan tetap seperti biasanya. Dan itu yang membuat Herman betah bertransaksi pada toko ini.⁹⁹

Dengan segala kemudahan transaksi, pemilik toko sangat berhati-hati dalam memberikan hutang pada pembeli. Pemilik toko hanya memberikan

⁹⁷ Wawancara dengan Zulhendri, Pemilik Toko Bangunan 132, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, pukul 10.35 Wib.

⁹⁸ Wawancara dengan Bakarudin, Pembeli, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 11.05 Wib

⁹⁹ Wawancara dengan Herman, pembeli, Pada Tanggal 6 Agustus 2020, Pukul 09.00 Wib.

hutang khusus pada pembeli yang telah menjadi pelanggan tetap dan telah dipercaya oleh pemilik toko tersebut. Apabila ada pembeli yang beberapa kali melakukan keterlambatan pembayaran yang disengaja, pihak toko tidak akan memberikan pembelian secara hutang lagi pada pelanggan tersebut, karena akan sangat merugikan pihak toko.¹⁰⁰

Perubahan harga yang terjadi pada beberapa barang pada beberapa toko yang disebabkan oleh naik atau turunnya harga pada saat toko memasukkan barang-barang yang baru masuk dari distributor. Seperti salah satu barang paling cepat laku di toko ini adalah besi beton 10mm yang harganya cenderung naik. Pada April 2020 harga besi tersebut adalah Rp. 60.000 perbatang saat dibeli secara tunai. Namun bila pembeli datang berhutang untuk membeli besi ini, harga tidak dicantumkan didalam bon, didalam bon ini hanya ditulis jumlah barang yang diambil. Pembeli akan terlihat beruntung pada saat mereka membayar hutangnya pada saat harga barangnya turun atau tetap, karena harga yang akan mereka bayarkan tidak akan berbeda dengan harga *cash* yang ditetapkan oleh pemilik toko. Tapi pada saat pembeli melunasi barangnya disaat harganya telah naik, pembeli akan membayar dengan harga terbaru yang pada saat itu pembeli tidak tahu harga barang telah naik.

Teungku Misbah merupakan pemuka Agama yang beralamat di Desa Ujung Tanah Kecamatan Samadua menjelaskan bahwa jual beli yang tidak jelas harganya itu tidak boleh dilakukan masyarakat karena hal tersebut merupakan ketidakjelasan pada syarat jual beli dan itu termasuk *gharar* dan hukum jual belinya batal dalam islam.¹⁰¹ Senada dengan *Teungku* Misbah, Ustaz Salman Yuni juga menyatakan pernyataan serupa bahwa jika didalam jual beli terkandung unsur *gharar*, maka jual belinya batal. Penyebab maraknya terjadi perbedaan harga ini merupakan bias dari kurangnya edukasi pada masyarakat awam mengenai tata cara berdagang secara islami.¹⁰²

Pembeli yang melakukan transaksi secara hutang ini akan diberi tenggat waktu biasanya satu bulan untuk melunasi hutangnya. Penetapan harga seperti ini memang terlihat tidak jelas apalagi dengan waktu satu bulan harga barang cenderung telah berubah bisa jadi naik ataupun turun. Pembeli akan cenderung untung-untungan saat membayar, karena bila harga barang turun harga yang

¹⁰⁰ Wawancara dengan Zuhendri, Pemilik Toko Bangunan 132, Pada Tanggal 3 Agustus 2020, Pukul 10.43 Wib

¹⁰¹ Wawancara dengan *Teungku* Misbah, Imam Menasah Desa Ujung Tanah, Pada 4 Agustus 2020, Pukul 20.35.

¹⁰² Wawancara dengan Ustaz Salman Yuni, Khatib Mesjid Kemukiman Suaq, Pada 4 Agustus 2020, Pukul 20.55.

mereka bayarkan akan sama dengan harga *cash* bulan lalu dan itu lebih murah dibandingkan dengan harga hutang ditoko lain. Dan apabila harga naik, maka harga yang harus dibayar akan sama dengan harga *cash* terbaru baik ditoko ataupun ditoko lain.

Dengan metode seperti ini para pembeli lebih banyak melakukan transaksi jual beli dengan cara berhutang walaupun dengan cara ini harganya menjadi tidak pasti dan saat mereka akan membayar, para pembeli akan untung-untungan membayar harga barang tersebut, apakah harganya naik, tetap, ataukah turun. Alasan pembeli lebih memilih pembelian secara hutang dikarenakan pembeli bisa mengambil barang-barang yang mereka butuhkan untuk pembangunan, baik itu pembangunan skala kecil ataupun borongan disaat mereka belum memiliki uang yang cukup untuk berbelanja namun saat membayar para pembeli tetap mendapatkan harga yang lebih murah dibandingkan berbelanja ditoko lain. Dan hal itu sangat membantu bagi para pembeli dalam kegiatan pembangunan mereka.¹⁰³

Kebanyakan dari pembeli juga menyukai harga ditetapkan di akhir ini karena pembeli yang tahu keadaan harga pasar akan menunggu saat-saat harga turun untuk membayar hutangnya karena saat harga turun toko akan menetapkan harga barang dengan harga lama dan itu jelas sangat menguntungkan pembeli karena bila mereka berbelanja ke toko yang tidak menggunakan metode harga ini mereka akan mengeluarkan biaya lebih untuk pembelian mereka.

Syamsul seorang kuli bangunan mengatakan bahwa ia selalu berbelanja pada salah satu toko yang menggunakan metode dualisme harga tersebut karena selain menguntungkan, juga dia bisa memperkirakan kapan harga turun jadi dia mendapatkan barang-barang yang ia perlukan dengan harga yang sama apabila ia membeli tunai sebelum harga barang tersebut naik.¹⁰⁴

Pembeli lain bernama marzuki memaparkan bahwa ia sebenarnya tidak mau berbelanja dengan metode dualisme harga ini karena ia tahu jual beli seperti itu dilarang. Namun, karena keadaan yang mendesak ia pun membeli di salah satu toko yang menggunakan metode dualisme harga karna ia memerlukan barang bangunan untuk merenovasi rumahnya sedangkan dia belum memiliki

¹⁰³ Wawancara dengan Bakarudin, Pembeli, Pada Tanggal 5 Agustus 2020, Pukul 11.43
Wib

¹⁰⁴ Wawancara dengan Syamsul, Pembeli, Pada Tanggal 5 Agustus 2020, Pukul 12.00
Wib.

cukup dana, akhirnya Marzuki memilih toko dengan metode dualisme harga karna untuk menghemat pengeluarannya.¹⁰⁵

Kemudian karena ketidakjelasan harga ini memberikan resiko lebih tinggi pada pembeli yaitu bisa saja pihak toko memalsukan harga yang tidak naik namun dikatakan naik. Dalam hal ini yang dirugikan ialah pembeli karena kurangnya informasi harga pada masyarakat. Akan tetapi jika ada pembeli yang mencari-cari waktu harga turun untuk membayarkan hutangnya, maka ini akan merugikan toko karena pihak pembeli menunda-nunda pembayaran hutangnya. Hal ini akan menimbulkan adanya rasa tidak percaya dan mengakitatnya tidak ridha antara pihak penjual dan pembeli.

Selain itu, masyarakat Kecamatan Samadua tergolong kurang mengetahui mekanisme jual beli yang sesuai Syari'at Islam. Masyarakat kurang mendapatkan edukasi tentang *gharar* dalam jual beli. Hal ini dapat dilihat dari penetapan harga yang diberlakukan saat transaksi secara hutang pada toko yang menjual barang bangunan.

Berdasarkan jawaban-jawaban yang dikemukakan oleh para responden, maka diketahui bahwa transaksi jual beli secara hutang yang menggunakan metode dualisme penetapan harga di Kecamatan Samadua mengakibatkan resiko kerugian pada salah satu pihak, baik penjual maupun pembeli. serta masyarakat awam yang tidak mengetahui hukum *gharar* dan belum memiliki wawasan yang cukup dalam bidang jual beli yang benar menurut hukum Islam serta bagaimana hukum yang terkandung dalam jual beli yang terjadi pada beberapa toko di Kecamatan Samadua.

3.3 Penetapan Harga Yang Berbeda Pada Jual Beli Komoditas Barang Bangunan di Kecamatan Samadua Menurut Studi Hukum Islam

Islam sebagai agama yang memuat ajaran yang bersifat Komprehensif dan universal. Berarti Islam merangkum seluruh aspek dalam kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga keharmonisan hubungan manusia dengan Tuhannya. Dan muamalah menjadi aturan main dalam kehidupan manusia. Dengan berinteraksi manusia dapat saling memberikan manfaat yang salah satunya ialah melakukan jual beli komoditas barang bangunan.

¹⁰⁵ Wawancara dengan Marzuki, Pembeli, Pada Tanggal 6 Agustus 2020, Pukul 12.00 Wib.

Adapun Islam jelas memberikan ketentuan-ketentuan yang mewajibkan kepada setiap pedagang untuk memelihara dan mematuhi. Maka jika hal ini keuntungan yang diperolehnya terhukum haram atau bercampur dengan haram.

Al-Ghazali pernah membuat sebuah contoh *ihsan* yang murni dalam muamalah yang hal ini melebihi keadilan yang wajib dengan apa yang diriwayatkan dari Muhammad bin al-Munkadir bahwa ia mempunyai beberapa potong kain panjang, sebagian dengan harga lima dirham dan sebagian dengan harga 10, ketika dia tidak ada, kain itu dijual oleh pesuruhnya, kain yang seharga lima dirham, dijual sepuluh dirham, setelah ia mengetahui hal itu dia menemui pembeli tersebut lalu mengatakan pembantu saya keliru, lalu pembeli itu berkata saya sudah menyetujuinya, Muhammad bin al-Munkadir berkata meskipun kamu rela tapi aku tidak rela, lalu kesepakatannya Muhammad al-Munkadir mengembalikan lima dirham kepada pembeli itu.

Al-Ghazali menyatakan begitulah orang yang merasa puas dengan ketentuan yang sedikit niscaya banyaklah muamalahnya. Selain itu dengan berulang-ulang muamalah itu maka akan mendatangkan keuntungan yang banyak dan menimbulkan berkah.

Ali bin Abi Thalib pernah berkeliling pasar Kuffah dengan membawa tongkat pemukul seraya berkata “wahai segenap pedagang! Ambillah yang benar, niscaya kamu selamat, jangan kamu tolak keuntungan yang sedikit, karena dengan menolaknya kamu akan terhalang untuk mendapat yang banyak.”¹⁰⁶

Islam tidak memisahkan antara ekonomi dengan akhlak, berbeda dengan falsafah kapitalisme yang menjadikan keuntungan materi sebagai tujuan utama, pemberi motivasi terbesar untuk melakukan kegiatan perekonomian yang tidak banyak ikatan seperti Islam, sehingga mereka tidak mengenal larangan mencari keuntungan dengan jalan riba, menimbun, menipu dan melakukan sesuatu hal lain yang mendatangkan keuntungan bagi dirinya.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan sebelumnya, praktik jual beli jual beli komoditas barang bangunan di Kecamatan Samadua belum memenuhi syarat jual beli. Yaitu ketidakpastian jumlah harga yang mana hal ini telah menimbulkan resiko *gharar* dalam prakteknya.

Konsep harga yang adil telah dikenal pada awal Islam. Jika kita membahas konsep harga yang adil menurut Islam, maka kita tidak lepas dari bagaimana pemahaman para ulama tentang konsep harga. Al-Quran sangat

¹⁰⁶ Yusuf Qardhawi, *Hidayatul Islam Fatwi Mu'ashirah*, terj. Sa'ad Yasin, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 1995) cet. Ke 1hlm. 620

menekankan perlunya keadilan dan kejujuran. Sangatlah natural untuk menggunakan gagasan ini berhubungan dengan pasar dan khususnya pada harga.

Perbedaan harga dalam jual beli secara tunai dan hutang pada dasarnya tidak diatur secara rinci didalam Islam. Masalah boleh atau tidak didalam hukum islam kegiatan mu'amalah adalah boleh. Sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah, pelaksanaan mu'amalah diserahkan kepada manusia. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqh yaitu: "*Hukum dasar dalam bidang mu'amalah adalah kebolehan (ibahah) sampai ada dalil yang melarangnya*".

Mayoritas ulama memperbolehkan memberikan selisih harga karena tidak ada nash atau ketentuan yang mengharamkannya. Pedagang boleh menambah harga karena pertimbangan tertentu, selagi tidak sampai pada batas eksploitasi yang berlebihan atau kezaliman yang nyata. Namun berbeda dengan yang terjadi pada toko-toko yang menentukan harganya pada saat pembeli membayarkan hutangnya, dengan metode bila harga telah naik saat pembeli ingin membayar hutangnya, maka harga yang dibayar oleh pembeli akan naik juga, namun bila harganya turun pembeli akan membayar dengan harga sebelum harga barang itu turun. Pemilik toko menggunakan metode ini karena dengan metode ini harga yang ditawarkannya tetap lebih murah dan pembeli akan tetap berlangganan pada tokonya.

Berdasarkan analisa penulis mengenai praktik yang terjadi di beberapa toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua yang dilakukan oleh toko dan pembeli tidak memenuhi syarat jual beli dalam hukum islam. Dimana pihak penjual tidak memberitahukan harga pasti pada pembeli dan menetapkannya pada saat pembeli akan melunasi hutangnya.

Dalam hukum islam dijelaskan bahwa harga yang ditetapkan haruslah memenuhi asas-asas atau prinsip-prinsip muamalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut:¹⁰⁷

1. Pada dasarnya segala bentuk mu'amalah adalah mubah, kecuali yang ditentukan lain oleh Al-Quran dan Sunnah Rasul. Hal ini menunjukkan bahwa hukum Islam memberi kesempatan luas perkembangan bentuk dan macam mu'amalah baru sesuai dengan perkembangan kebutuhan hidup masyarakat.

¹⁰⁷ Ahmad Azhar Basir, *Asas-asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: UII/Press, 1993, ed.revisi. hlm. 10-11

2. Mu'amalah dilakukan atas dasar suka rela, tanpa mengandung unsur paksaan. Prinsip ini memperingatkan agar kebebasan antar pihak selalu diperhatikan.
3. Mu'amalah yang dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan mencegah mudharat dalam hidup masyarakat. Dalam jual beli, kemaslahatan perlu dipertimbangkan karena apapun tindakannya memberi manfaat kecuali beberapa hal yang tidak dibenarkan karena merusak kehidupan masyarakat.
4. Mu'amalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan, menghindari unsur-unsur penganiayaan, unsur-unsur pengambilan kesempatan dalam kesempitan.

Kebebasan dalam menentukan harga diperoleh setiap individu sesuai kesepakatan yang telah disetujui. Selain itu pemerintah juga dapat menetapkan harga suatu barang guna menjaga kemaslahatan.¹⁰⁸ Meskipun dengan kesepakatan dan tidak ada unsur keterpaksaan dari pihak pembeli, namun dengan ketidakjelasan harga yang terjadi telah membuat akadnya menjadi fasid (rusak) karena secara kontekstual jual beli yang dilakukan di beberapa toko yang menjual barang bangunan ini tidak memenuhi syarat jual beli yaitu kejelasan harga sebuah barang.

Ketidakjelasan harga sangat menimbulkan dampak bagi penjual dan pembeli. bila toko menetapkan harga yang melanggar etika, maka penjual memiliki resiko ditinggalkan pembeli. bahkan pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang bisa menjatuhkan nama baik toko.

Jual beli yang dikatakan sempurna menurut syari'at islam itu ialah apabila semua rukun dan syarat jual beli. Jual beli yang diperbolehkan dalam islam adalah jual beli yang akan saling menguntungkan bagi pihak penjual dan pembeli, serta terhindar dari unsur riba, *tadlis* dan *gharar*. Dan pihak penjual dan pembeli juga tidak boleh saling menzalimi.

Berdasarkan kaidah Bahasa Arab "larangan menunjukkan keharaman" yang telah digunakan oleh para ahli fiqih untuk diterapkan ke dalam dalil-dalil detail dan berhubungan dengan perbuatan manusia secara detail pula, maka larangan memakan harta sesama secara batil itu adalah haram. Dan kaidah Bahasa Arab "Perintah menunjukkan kewajiban" yang juga Masyhur digunakan para ahli fiqih, maka perintah Allah swt untuk memperoleh sesuatu dengan jalan perniagaan dengan dasar suka sama suka yang terdapat dalam QS. An-Nisa: 29 adalah suatu yang wajib untuk dilakukan.

¹⁰⁸ Sudarsono, *Pengantar Ekonomi Mikro*, hlm. 94.

Perbuatan memakan harta yang merupakan sarana kehidupan manusia dengan jalan yang batil mengandung makna larangan transaksi yang tidak membuat manusia menuju jalan yang sesuai ajaran Islam. Seperti praktik riba, judi, *gharar* dan lain-lain. Dan jelas juga bahwa Allah swt memerintahkan untuk memperoleh sesuatu dengan jalan perniagaan atau jual beli yang didasarkan suka sama suka dan saling menguntungkan.¹⁰⁹

Kemudian al-Sunnah merinci dan menjelaskan benar atau rusaknya jual beli serta menjelaskan macam-macam halal dan haram berdasarkan keglobalan dalil yang bersumber dari Alquran, yaitu hukum memakan harta sesama manusia dengan jalan yang batil. Diantaranya adalah jual beli yang mengandung *gharar* yang dilarang. Sebagaimana yang ditegaskan Rasulullah saw., dalam sebuah hadits berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ : أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ غَرَارٍ . رَوَاهُ
الْجَمَاعَةُ إِلَّا الْبُخَارِيُّ

Artinya : “*Dari Abu Hurairah sesungguhnya Nabi saw. melarang jual beli dengan cara melempar batudan jual beli gharar*”. (HR. Jama’ah kecuali Imam Bukhari)¹¹⁰.

Hukum dualisme penetapan harga menurut penulis sangat relevan untuk disamakan dengan jual beli *gharar* yang mana ada suatu ketidakjelasan dari sisi harga bagi pembeli yang bertransaksi secara hutang pada toko, dan ketidakjelasan harga ini sangat mengandung resiko penipuan dan spekulasi baik dari pihak penjual dan pembeli karena mereka sama-sama ingin mendapatkan keuntungan dalam jual beli tersebut.

Sistem jual beli dengan penentuan harga pada saat pelunasan itu memiliki indikasi *gharar* didalamnya dikarenakan pembeli tidak mengetahui harga barang yang ia beli masih tetap, naik ataupun telah turun. Dan dari pihak tokopun mengambil harga paling tinggi saat pelunasan barang tersebut, bila di suatu bulan harganya telah naik, maka saat pembeli ingin melunasi pembeliannya harganya akan mengikuti harga terbaru. dan jikapun ada manipulasi harga dari pihak toko, pembeli tidak akan mengetahuinya karena pembeli memiliki akses informasi yang terbatas mengenai perubahan harga terbaru dari suatu barang.

¹⁰⁹ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah*, Jakarta: Lentera hati, 2002), hlm. 499

¹¹⁰ Adib Bisri Mustafa dkk, *Terjemah Nailul Authar*, jilid 5, (Semarang: CV Asy Syifa, 1994), hlm. 465.

Dengan demikian dualisme penetapan harga pada transaksi jual beli bahan bangunan di Kecamatan Samadua ini mengandung unsur *gharar* yang dilarang ada dalam jual beli menurut hukum islam. Maka dalam hukum islam jual beli tersebut dinyatakan tidak sah.



BAB EMPAT PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa hukum dualisme penetapan harga pada transaksi barang bangunan di Kecamatan Samadua adalah:

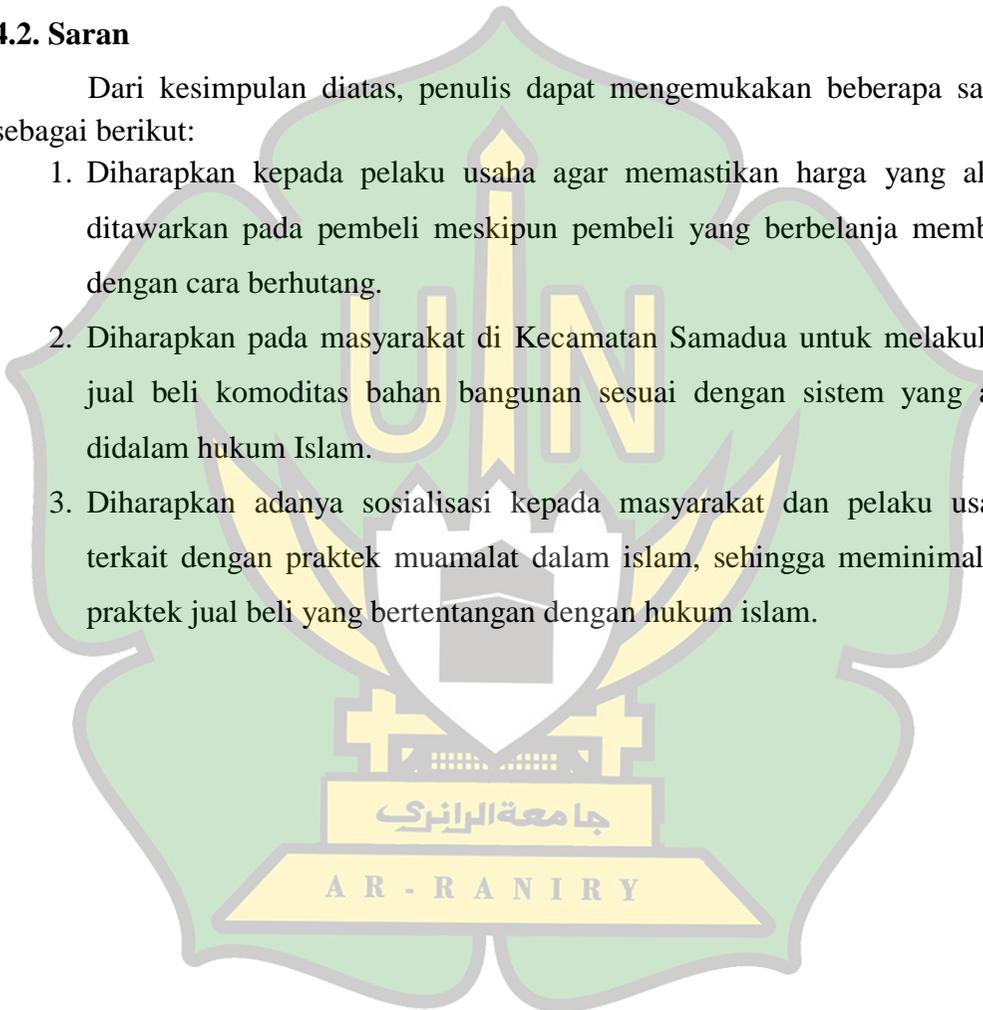
1. Proses penetapan harga bahan bangunan yang terjadi di toko yang menjual barang bangunan di Kecamatan Samadua adalah jual beli yang menggunakan dua metode harga yaitu tunai dan hutang. Yang mana harga tunainya telah ditetapkan secara pasti dan relatif sama dengan harga di toko-toko lain, sedangkan pembelian secara utang penetapan harganya tidak ditetapkan pada saat pemberian uang muka dan pengambilan barang, tetapi diakhir saat pembeli akan melunasi hutangnya pada toko. Dengan cara menggunakan harga tertinggi sebagai patokan, bila harga barang telah turun saat pembeli akan melunasi barangnya maka harga yang digunakan adalah harga awal sebelum harganya turun. Dan apabila harga telah naik, maka harga yang digunakan adalah harga baru yang telah naik tersebut. Hal ini membuat harga yang ditawarkan oleh toko-toko ini cenderung tidak pasti dan berubah-ubah karena mengikuti harga tertinggi dari pasar, dan ini mengindikasikan ada unsur *gharar* didalam jual belinya karena ketidakpastian harga saat jual beli dengan cara hutang dilakukan.
2. Dualisme penetapan harga yang terjadi di Kecamatan Samadua ini terindikasi unsur *gharar*. Menurut hukum Islam jual beli yang terindikasi unsur *gharar* didalamnya adalah tidak sah (batal) dan haram. Jumhur Ulama telah sepakat melarang jual beli yang mengandung *gharar* karena dalam penetapan harga pembelian secara hutang di toko-toko ini telah membuat akad jual beli menjadi fasid karena tidak terpenuhinya salah satu syarat jual beli yaitu kepastian

harga yang harus dibayar oleh pembeli. Karena meskipun dengan kesepakatan bersama, metode penetapan harga seperti ini telah menimbulkan peluang manipulasi harga yang bisa merugikan pembeli karena jumlah harga yang harus dibayar pembeli berubah-ubah mengikuti tren harga terbaru yang ditetapkan pemilik toko.

4.2. Saran

Dari kesimpulan diatas, penulis dapat mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pelaku usaha agar memastikan harga yang akan ditawarkan pada pembeli meskipun pembeli yang berbelanja membeli dengan cara berhutang.
2. Diharapkan pada masyarakat di Kecamatan Samadua untuk melakukan jual beli komoditas bahan bangunan sesuai dengan sistem yang ada didalam hukum Islam.
3. Diharapkan adanya sosialisasi kepada masyarakat dan pelaku usaha terkait dengan praktek muamalat dalam islam, sehingga meminimalisir praktek jual beli yang bertentangan dengan hukum islam.



DAFTAR PUSTAKA

- AA. Islahi. *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Surabaya: PT. Bina Ilmu Offset, 1997.
- Al-Ghazali. *Ihya' Ulumuddin*. Semarang: CV. Asy Syifa', 1992
- Adiwarman A. Karim. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani. 2001.
- _____. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: IIIT Indonesia. 2006.
- _____. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT Grafindo Persada. 2007.
- _____. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Ed. Ke 3. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2006.
- Al-Hafizh Ahmad bin Ali bin Hajar al-Asqalani. *Bulugh al-Maram Min Adillah al-Ahkam*. t.t. al-Haramain Jaya Indonesia. t.th.
- _____. *Bulughul Maram Himpunan Hadits-hadits Hukum Dalam Fikih Islam*, terj. Izzuddin Karimi, Jakarta: Darul Haq, 2015.
- Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah. 2015.
- Ahmad Warson Munawwir. *Kamus al-Munawwir (Arab Indonesia)* cet. Ke IV, Yogyakarta: Pustaka Progresif, 1997.
- Abdul Sami' Al-Mishri. *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2006.
- Badan Pusat Statistik Aceh Selatan. *Samadua Dalam Angka*. Aceh Selatan: BPS. 2019.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Departemen Agama RI. *al-Quran dan Terjemahannya*, Jakarta: Bintang Indonesia, 2011.
- Eka Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Euis Amalia. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Dari Masa Klasik Hingga Masa Kontemporer*, Depok: Gramata Publishing, 2010.
- Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: CV. Andi Affset, 2008
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

- Heri Sudarsono. *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Husen Shaharah Siddiq dan Muhammad adh-Dharir. *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*, Jakarta: Visi Insani Publishing, 2005.
- Ibnu Khaldun. *Muqaddimah*, Terj. Ahmad Taha, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2000.
- Ibnu Taimiyah. *Majmu' Fatawa*, Vol. 8, Riyadh: Matba' Riyad, 1993
- Ida Friatna. *Konsep Laba dalam Sistem Ekonomi*, Banda Aceh: PeNA, 2012.
- Ikhwan Hamdani. *Sistem Pasar*. Jakarta: Nur Insani. 2003.
- Imam Al-Gazali, *Benang Tipis Antara Halal dan Haram*, Cet 1, Surabaya: Putra Pelajar, 2002.
- Imam Ghazali, *terjemahan Ihya 'Ulumuddin*, Semarang : CV. Asy Syifa', 1992.
- Imam al-Muzanni, *Mukhtashar al-Muzanni 'Ala Al-Umm*, Beirut : Dar Al-Kotoob Al-ilmiah, 2002.
- Indah, *Struktur Pasar*, Diakses pada tanggal 16 Mei 2019 dari situs: <http://indah11108009.wordpress.com/struktur-pasar/>.
- Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2013.
- Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta: BPFE, 2004.
- Muhammad Najatullah Shiddiqi, *The Economic Enterprise in Islam*, Publication ltd, Lahore, Terj. Anas Sidik, Jakarta: Bumi Aksara, t.th.
- Mustofa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2007
- Nasrun Haroen. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Nazaruddin A. Wahid. *Paradigma Ekonomi Islam (Konsep Dasar, Pelaksanaan, dan Kebijakan)*.
- Nur Chamid. *Jejak Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.

- Nurul Huda. *Ekonomi Makro Islam; Pendekatan Teoritis*, Jakarta: Kencana Prenamedia Grup, 2008
- Peter Mahmud Marzuki. *Penelitian Hukum*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2008.
- Phillip Kotler. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Indeks, 2003.
- Phillip Kotler dan Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran*, Ed. Ke 13, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Pusat Pengkaji dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas Kerja sama dengan Bank Indonesia. *Ekonomi Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam. *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Quraish Shihab, M. *Tafsir al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Ricky W. Griffin dan Ronald j. Ebert, *Bisnis*, Jakarta: Erlangga, 2007.
- Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Beirut: Dar al-Fikr, t.th.
- Soeharno, *Teori Mikroekonomi*, Yogyakarta: Andi, 2009.
- Sunan Ibnu Majah.
- Syaikh Muhammad bin Qasim al-Gazy, *Studi Fiqh Islam Versi Pesantreni*, terj. Huffaf Ibry, cet. Ke I, Surabaya: Tiga Dua, 1994.
- Syaikh Zainuddin Abdul 'Aziz al-Malibari, *Fathul Mu'in*, t.t. Haromain Jaya Indonesia, 2006. A R - R A N I R Y
- Syamsul Anwar, *Studi Hukum Islam Kontemporer*, Yogyakarta: Perpustakaan Nasional: Katalog dalam Terbitan, 2007.
- Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'I*, terj. Muhammad Afifi, dkk, cet. I, Jakarta: Almahira, 2010
- Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, jilid 5, (Terj. Abdul Hayyie al-kattani dkk), Jakarta: Gema Insani, 2011.

Yacob Ibrahim, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003.

Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terj. Darul Qiyam Wal Akhlaq Fil Iqtishad Islam, Kairo: Maktabah Wahbah, 1995.



DAFTAR WAWANCARA

A. Daftar Wawancara Terhadap Penjual

1. Bagaimanakah proses penetapan harga di toko bapak?
2. Apakah toko bapak menerapkan dualisme penetapan harga?
3. Apakah bapak mengetahui metode penetapan harga yang sesuai menurut hukum Islam?
4. Apakah ada keluhan masyarakat dari metode penetapan harga yang berlaku di toko bapak?

B. Daftar Wawancara Terhadap Pembeli

1. Apakah bapak/ibu mengetahui tata cara jual beli yang sesuai dengan hukum Islam?
2. Apakah bapak/ibu mengetahui istilah *gharar* dalam jual beli?
3. Apakah bapak/ibu pernah mengalami perubahan harga saat pembayaran hutang pada toko?
4. Apakah bapak/ibu menyukai metode dualisme harga yang diterapkan oleh toko yang menjual barang bangunan?

C. Daftar Wawancara Terhadap Tokoh Agama

1. Apakah Bapak Mengetahui hukum jual beli yang mengandung unsur *gharar* menurut hukum Islam?
2. Apakah Bapak tau dualisme harga dilakukan oleh beberapa toko di Kecamatan Samadua terdapat unsur *gharar*?
3. Bagaimanakah pendapat bapak mengenai dualisme penetapan harga yang di terapkan oleh beberapa toko di Kecamatan Samadua?



Gambar 1. Toko Bangunan Satu Tiga Dua



Gambar 2. Toko Bangunan Afifa Jaya



Gambar 3. Toko Bangunan Nagoya



Gambar 4. Toko Bangunan Sinar Fajra