

**DUALISME HARGA PADA PENJUALAN PRODUK *FURNISHINGS*
SECARA *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM PERSPEKTIF
MA'QŪD 'ALAIH PADA AKAD JUAL BELI
(Suatu Penelitian Pada Informa Banda Aceh)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

RAUDHATUL FARMIATI

NIM. 170102106

Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

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

**DUALISME HARGA PADA PENJUALAN PRODUK *FURNISHINGS*
SECARA *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM PERSPEKTIF
MA'QŪD 'ALAIH PADA AKAD JUAL BELI
(Suatu Penelitian Pada Informa Banda Aceh)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Oleh:

RAUDHATŪL FARMIATI

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

NIM 170102106

جامعة الرانيري

Disetujui untuk Dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I,



Prof. Dr. H. Iskandar Usman, MA
NIP. 195605131981031005

Pembimbing II,



Hajarul Akbar, M.Ag
NIDN. 2027098802

**DUALISME HARGA PADA PENJUALAN PRODUK *FURNISHINGS*
SECARA *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM PERSPEKTIF
MA'QŪD 'ALAIH PADA AKAD JUAL BELI
(Suatu Penelitian Pada Informa Banda Aceh)**

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Ujian 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 : Rabu, 01 Desember 2021
26 Rabiul Akhir 1443 H

Di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi:

Ketua


Prof. Dr.H. Iskandar Usman, MA
NIP.195605131981031005

Sekretaris


Hajatul Akbar, M.Ag
NIDN. 2027098802

Penguji I


Dr. Muhammad Maulana, MA
NIP. 197204261997031002

Penguji II


Syarifah Rahmatillah, S.H.I., M.H
NIP. 198204152014032002

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



Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D
NIP.197703032008011015



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. Sheikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Raudhatul Farmiati
NIM : 170102106
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
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 Juli 2021

Yang menerangkan,



Raudhatul Farmiati

ABSTRAK

Nama : Raudhatul Farmiati
Nim : 170102106
Fakultas/prodi : Syari'ah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul : Dualisme Harga Pada Penjualan Produk *Furnishings Secara Online dan Offline* Dalam Perspektif *Ma'qūd 'Alaih* pada Akad Jual Beli (Suatu Penelitian pada Informa Banda Aceh)
Tanggal Sidang : 14 Desember 2021
Tebal Skripsi : 94
Pembimbing I : Prof.Dr.H. Iskandar Usman, MA
Pembimbing II : Hajarul Akbar, M.Ag
Kata Kunci : Dualisme Harga, *Ma'qūd 'Alaih*, Akad Jual Beli

Perusahaan ritel merupakan bisnis *Furnishings* terbesar di Indonesia. Penjualan produk Informa ini dilakukan melalui penjualan produk secara *online* dan *offline*. Sistem pemasaran *online* yang digunakan sangat fleksibel sehingga menimbulkan harga yang jauh berbeda antara harga pada *outlet* dan harga di *marketplace*. Kajian ini bertujuan untuk menjawab rumusan masalah yang ada. *Pertama*, mengapa terjadi perbedaan harga produk *Furnishings* pada penjualan *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh. *Kedua*, perspektif *ma'qūd 'alaih* pada akad jual beli terhadap dualisme harga pada transaksi penjualan *online* dan *offline* di Informa. Untuk memperoleh data yang diperlukan yang berkaitan baik langsung maupun tidak langsung peneliti melakukan wawancara dengan pihak manajemen Informa Banda Aceh dan konsumen. Perbedaan harga antara produk penjualan *online* dan *offline* yaitu memiliki harga yang signifikan. Pola penetapan harga dalam penjualan produk di Informa Banda Aceh secara *online* dan *offline* ditetapkan oleh pusat Informa yang berada di Jakarta. Faktor-faktor yang menjadi perbedaan harga dalam penjualan produk Informa di Banda Aceh secara *online* dan *offline*, yaitu karena adanya pembagian zona wilayah yang terbagi menjadi empat zona, dan karena sebagian produk *Furnishings* berasal dari produk impor luar negeri yang didistribusikan langsung ke zona satu, kemudian dari zona satu didistribusikan ke zona lainnya. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya perbedaan harga karena adanya biaya pengiriman dari zona satu ke zona lainnya. Menurut konsep *ma'qūd 'alaih* terhadap dualisme harga pada penjualan produk Informa Banda Aceh dibolehkan dalam hukum Islam. Karena barang yang dijual jelas dan bermanfaat, serta jual beli tersebut telah memenuhi syarat dan rukun jual beli dan tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam hukum Islam. Maka dalam hukum Islam jual beli tersebut dinyatakan sah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى اله واصحابه ومن والاه، اما بعد

Segala puji dan syukur penulis sanjung sajikan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Rasulullah SAW, yang telah membawa umat manusia ke dunia yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan menjadi teladan bagi semesta alam.

Al-Hamdulillah berkat takdir dan kehendak Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Dualisme Harga Pada Penjualan Produk Secara *Online* dan *Offline* Dalam Perspektif *Ma'qūd 'Alaih* Pada Akad Jual Beli (Suatu Penelitian Pada Informa Banda Aceh)” yang merupakan syarat dalam rangka menyelesaikan studi untuk memperoleh gelar sarjana Hukum Islam pada Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, motivasi dan bimbingan dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh
2. Bapak Arifin Abdullah, S.HI., M.H selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh beserta dosen dan stafnya
3. Bapak Prof. Dr. H. Iskandar Usman, MA selaku pembimbing I dan bapak Hajarul Akbar, M.Ag selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran dan keikhlasan untuk membimbing, mengarahkan dan membantu penulis agar dapat menyelesaikan skripsi ini

4. Terima kasih kepada seluruh bapak/ibu dosen dan karyawan/karyawati Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
5. Terima kasih yang tak terhingga penulis sampaikan kepada Ayahanda tercinta Parman S.H dan Ibunda tercinta Wanzami yang senantiasa mendoakan untuk kebaikan penulis dunia dan akhirat. Kepada adik-adik tercinta Dewita Rahmiati dan Amalia Febrianti yang selalu memberikan semangat dan mendukung penulis dalam menyelesaikan pendidikan S-1 pada Prodi Hukum Ekonomi Syariah.
6. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada sahabat seperjuangan yang setia menyemangati dan menemani setiap waktu, Wirda, Asma Nadia, Sukma Klara, Ayu Rizki, Nafidzah, Selly, Hubbil, Balqis, Oja, Maisarah, Julian dan teman-teman seperjuangan khususnya HES Leting 2017 yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu, dan teman-teman seperjuangan organisasi di HIMAHESA Fakultas Syariah dan Hukum.
7. Terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena keterbatasan kemampuan, pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu diharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak guna memperbaiki kekurangan yang ada dan mampu memberikan kontribusi yang bernilai positif dalam bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah.

Banda Aceh, 12 september 2021

Penulis,

Raudhatul Farmiati

TRANSLITERASI

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/U/1987

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan	ط	tā'	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ب	Bā'	B	Be	ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ت	Tā'	T	Te	ع	'ain	'	koma terbalik (di atas)
ث	Śa'	Ś	es (dengan titik di atas)	غ	Gain	G	Ge
ج	Jīm	J	Je	ف	Fā'	F	Ef

ح	Hā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)	ق	Qāf	Q	Ki
خ	Khā'	Kh	ka dan ha	ك	Kāf	K	Ka
د	Dāl	D	De	ل	Lām	L	El
ذ	Ẓal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)	م	Mūm	M	Em
ر	Rā'	R	Er	ن	Nūn	N	En
ز	Zai	Z	Zet	و	Wau	W	We
س	Sīn	S	Es	ه	Hā'	H	Ha
ش	Syīn	Sy	es dan ye	ء	Hamza h	'	Apostrof
ص	Ṣād	Ṣ	es (dengan titik di bawah)	ي	Yā'	Y	Ye
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)				

2. Vokal

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

1) Vokal tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	<i>fathah</i>	A	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I	I
◌ُ	<i>dammah</i>	U	U

2) Vokal rangkap

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

Tanda	Nama huruf	Gabungan huruf	Nama
◌َ...يْ	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
◌َ...وْ	<i>fathah dan wāu</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ -*kataba*

فَعَلَ -*fa'ala*

ذَكَرَ -*zukira*

يَذْهَبُ -*yazhabu*

سُئِلَ -*su'ila*

كَيْفَ -*kaifa*

هَوَّلَ -*haulā*

3. Maddah

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

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...آ...ا	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
...ي	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	ī	i dan garis di atas
...و	<i>ḍammah</i> dan <i>wāu</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ -qāla
رَمَى -ramā
قِيلَ -qīla
يَقُولُ -yaqūlu

4. Tā' marbūṭah

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua:

- 1) *Tā' marbūṭah* hidup

tā' marbūṭah yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah 't'.

- 2) *Tā' marbūṭah* mati

tā' marbūṭah yang mati atau mendapat harakat yang sukun, transliterasinya adalah 'h'.

- 3) Kalau dengan kata yang terakhir adalah *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ -*rauḍ ah al-atfāl*

-*rauḍ atul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ -*al-Madīnah al-Munawwarah*

-*AL-Madīnatul-Munawwarah*

طَلْحَةُ -*ṭalḥah*

5. Syaddah (Tasydīd)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *Syaddah* atau *tasydīd*, dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

رَبَّنَا -*rabbnā*

نَزَّلَ -*nazzala*

الْبِرُّ -*al-birr*

الْحَجَّجَ -*al-ḥajj*

نُعِمَ -*nu‘ima*

6. Kata sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu (ال), namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah* ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiyyahi* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:



رَجُلٌ	-ar-rajulu
اسَيِّدَةٌ	-as-sayyidatu
اشَّمْسُ	-asy-syamsu
القَلَمُ	-al-qalamu
البَدِيعُ	-al-badī'u
الْجَلَالُ	-al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	-ta' khuzūna
النَّوْءُ	-an-nau'
شَيْئٌ	-syai'un

إِنَّ	-inna
أَمْرٌ	-umirtu
أَكَلَ	-akala

8. Penulisan kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ -*Wa inna Allāh lahuwa khair ar-rāziqīn*

-*Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn*

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ -*Fa aurf al-kaila wa al-mīzān*

-*Fa aurf al-kaila wal- mīzān*

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلِ -*Ibrāhīm al-Khalīl*

A R - R -*Ibrāhīm ul-Khalīl*

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا -*Bismillāhi majrahā wa mursāh*

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ -*Wa lillāhi 'ala an-nāsi ḥijju al-baiti*

مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا -*man istaṭā'a ilahi sabīla*

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti

apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ -*Wa mā Muhammadun illā rasul*
إِنَّ أَوْلَىٰ بَيْتٍ وَضِعَ لِلنَّاسِ -*Inna awwala baitin wuḍ i 'a linnāsi*
لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكَةٌ -*lallaẓi bibakkata mubārakkan*
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ -*Syahru Ramaḍān al-laẓi unzila fīh al-Qur'ānu*
-*Syahru Ramaḍ ānal-laẓi unzila fīhil qur'ānu*
وَلَقَدْ رَأَاهُ بِالْأَفُقِ الْمُبِينِ -*Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubīn*
-*Wa laqad ra'āhu bil-ufuqil-mubīni*
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ -*Alhamdu lillāhi rabbi al-'ālamīn*
-*Alhamdu lillāhi rabbil 'ālamīn*

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ -*Nasrun minallāhi wa fathun qarīb*
لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا -*Lillāhi al-amru jamī'an*

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ -Wallāha bikulli syai'in 'alīm

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

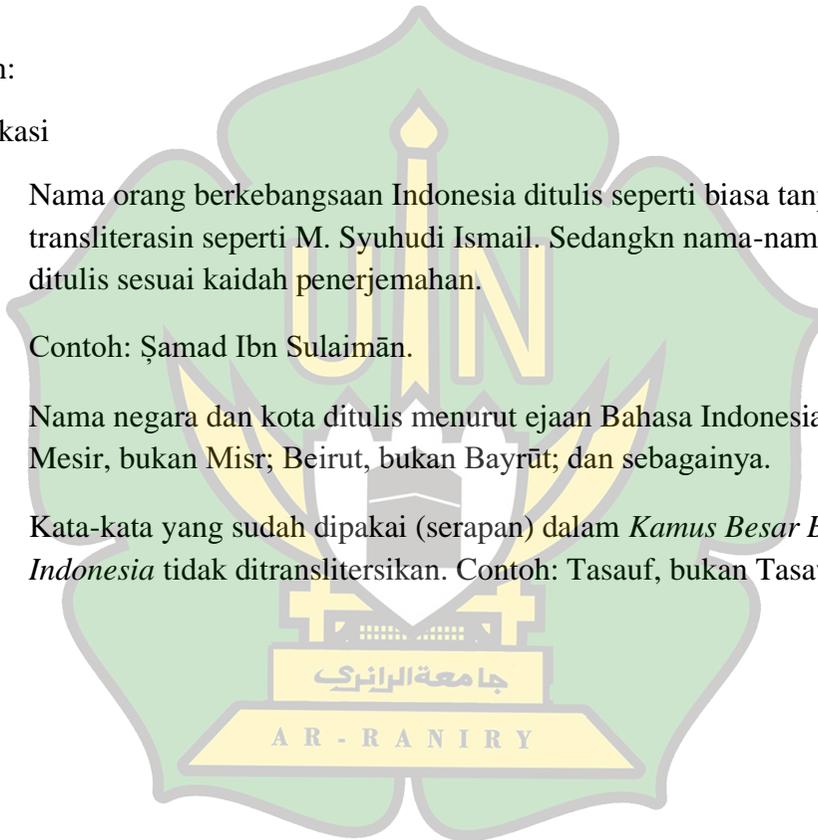
Catatan:

Modifikasi

- 1) Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan.

Contoh: Şamad Ibn Sulaimān.

- 2) Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrūt; dan sebagainya.
- 3) Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



DAFTAR TABEL

Table 3.1 Perbandingan Harga *Online* dan *Offline*..... 48



DAFTAR LAMPIRAN

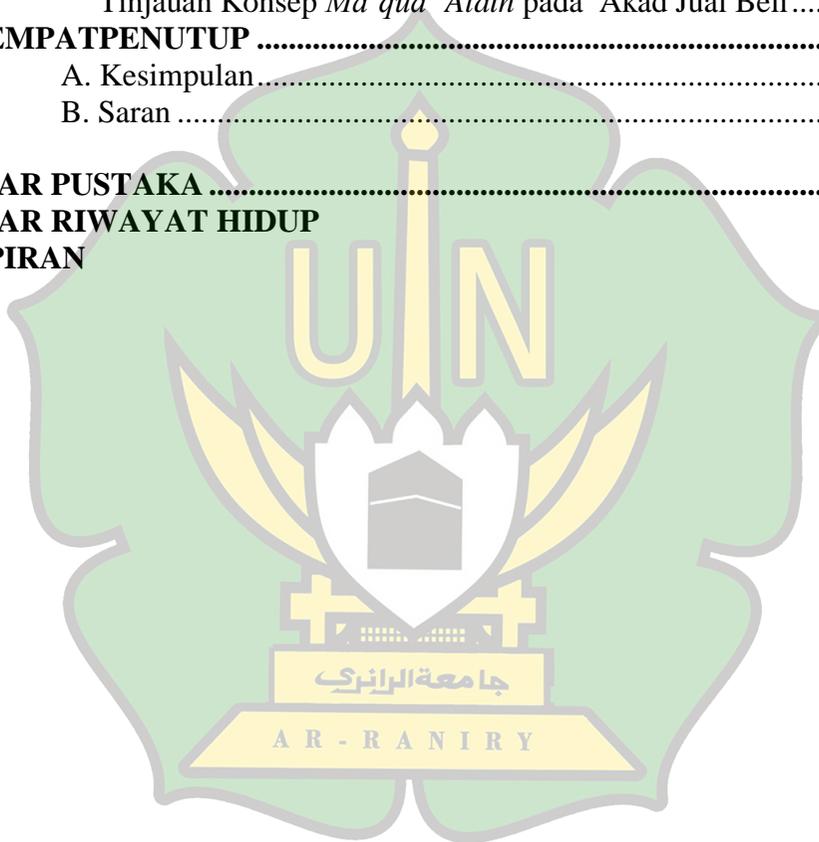
- Lampiran 1 SK Penetapan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 2 Surat dekan kepada PT Home Center Indonesia Informa tentang penelitian ilmiah
- Lampiran 3 Surat persetujuan PT Home Center Indonesia untuk memberikan data penelitian
- Lampiran 4 Protokol Wawancara
- Lampiran 5 Dokumentasi
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
TRANSLITERASI	vi
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR ISI.....	xix
BAB SATU PENDAHULUAN.....	1
A.Latar Belakang Masalah	1
B.Rumusan Masalah.....	7
C.Tujuan Penelitian	8
D.Penjelasan Istilah	8
E.Kajian Pustaka.....	10
F.Metode penelitian.....	16
1.Pendekatan penelitian	16
2.Jenis penelitian.....	16
3.Sumber data	17
4.Teknik pengumpulan data.....	18
5.Objektivitas dan validitas data.....	19
6.Teknik analisis data	19
7.Pedoman Penulisan.....	20
G.Sistematika pembahasan.....	21
BAB DUA KONSEP MA'QŪD 'ALAIH TERHADAP DUALISME HARGA PENJUALAN PRODUK PADA AKAD JUAL BELI.....	23
A. Pengertian dan Dasar Hukum <i>Ma'qūd 'alaih</i> pada Akad Jual Beli	23
B. Syarat <i>ma'qūd 'alaih</i> pada transaksi jual beli.....	31
C. Pendapat Ulama tentang Harga dan Keabsahannya pada Akad Jual Beli.....	33
D. Pendapat Fuqaha tentang Dualisme Harga pada Transaksi Jual Beli	37
E. Konsekuensi Dualisme Harga Terhadap Keabsahan Akad Jual Beli	40

BAB TIGA DUALISME HARGA PADA PENJUALAN PRODUK INFORMA SECARA ONLINE DAN OFFLINE DI BANDA ACEH DALAM PERSPEKTIF MA'QŪD 'ALAIH.....	43
A. Gambaran Umum Toko Informa Banda Aceh	43
B. Penetapan Harga Produk Furnishing dan Faktor-Faktor Pembeda Harga pada Penjualan <i>Online</i> dan <i>Offline</i> di Informa Banda Aceh.....	46
C. Dualisme Harga pada Penjualan Produk Informa Menurut Tinjauan Konsep <i>Ma'qūd 'Alaih</i> pada Akad Jual Beli.....	53
BAB EMPAT PENUTUP	61
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jual beli merupakan salah satu transaksi yang umum dilakukan masyarakat, baik untuk memenuhi kebutuhan harian maupun untuk tujuan investasi. Bentuk transaksinya juga beragam, mulai dari yang tradisional sampai dengan bentuk modern melalui lembaga keuangan. Aktivitas jual beli ini menggambarkan terjadinya hubungan sosial antara manusia dan manusia lainnya yang tidak dapat melepaskan ketergantungannya, dimana penjual dan pembeli saling membantu untuk memenuhi kebutuhan hidup. Untuk itu, transaksi yang dilakukan tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam.¹

Praktik jual beli ada dua macam yaitu jual beli secara langsung (*offline*) dan jual beli secara tidak langsung (*online*). Salah satu yang paling mencolok dari perkembangan teknologi adalah *Gadget* dan kecenderungan beraktivitas di dunia maya seperti berbelanja secara *online* atau biasa disebut dengan jual beli *online*. Jual beli *online* berkembang pesat di Indonesia dalam 8 tahun terakhir. Sejak 2010 hingga sampai saat ini, transaksi jual beli secara *online* terus meningkat. Forum jual beli, jasa pembuatan *website*, serta situs *marketplace* baik yang gratis maupun yang berbayar kian menjamur. Penjual *online* pun tidak hanya sekedar para pedagang profesional namun dapat juga dilakukan oleh semua kalangan mulai dari pelajar, mahasiswa/i, karyawan serta ibu rumah tangga. Jual beli *online* juga merupakan aktivitas jual beli berupa transaksi penawaran barang oleh penjual dan permintaan barang oleh pembeli secara *online* dengan memanfaatkan teknologi internet. Bisnis *online* ini juga dinilai lebih fleksibel, efisien, efektif, dan mudah dibandingkan dengan jual beli secara *offline*. Penjual *online* juga tidak perlu memiliki toko nyata untuk menjual

¹Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm.13.

produk, penjual bisa membuat atau memiliki toko *online* di dunia maya untuk mempromosikan sekaligus menjual produk-produknya. Berbisnis secara *online*, walaupun memiliki banyak keunggulan dan kemudahan bukan berarti tidak ada masalah. Berbagai masalah dapat saja muncul pada bisnis secara *online*, terutama masalah yang berkaitan dengan tingkat amanah kedua belah pihak, bisa jadi ada orang yang melakukan pembelian atau pemesanan namun setelah dikirim kepadanya, barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang dipromosikan sebelumnya.²

Pembelian yang dilakukan secara *offline* juga berdampak pada peningkatan pembelian yang ada di gerai. Konsumen juga akan merasa lebih mudah dalam mendapatkan barang jika dapat memilih barang yang dibutuhkan secara langsung dan dapat berinteraksi dengan pemilik toko. Dalam kata lain penjualan langsung dapat menjadi langkah efektif untuk mempengaruhi tindakan konsumen untuk membeli barang yang diperdagangkan, sehingga tingkat penjualan barang semakin tinggi karena dapat dilihat animo konsumen dalam memilih produk.

Pihak pedagang dalam penjualan produk baik secara *offline* maupun *online* harus menampilkan barang dagangannya sebagai *al-ma'qūd 'alaih* (objek transaksi yang mencakup barang dan uang) secara jelas, tanpa ada yang disembunyikan, sehingga tidak timbul tindakan *tadlīs* dan *taghrīr*. Bahkan para fuqaha menegaskan penting dilakukan penjelasan kualitas terutama bila dilakukan dalam bentuk transaksi salam yang aplikatif pada jual beli *online*.

Pada *ma'qūd 'alaih* kejelasan nilai harga jual barang harus dilakukan pada saat transaksi, hal ini penting untuk menghindari munculnya mispersepsi dan konflik kepentingan antara penjual dan pembeli. Beberapa pendapat ulama mengenai kejelasan *ma'qūd 'alaih* sebagai objek transaksi jual beli. Menurut Ulama Mazhab Hanafi, dalam transaksi jual beli, pihak penjual dan pembeli

²Siswadi, *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Jurnal Ummul Qura, (Vol. 3 No. 2), 2013.

harus memastikan kondisi *ma'qūd 'alaih* termasuk kualitas dan kuantitasnya, sehingga tidak muncul pertentangan, demikian juga para pihak harus dapat memastikan penyerahan dan perpindahan kepemilikan objek termasuk harga barang sesuai dengan ketentuan syarak dan juga *'urf*.³ Menurut Ulama Mazhab Maliki, dalam melakukan transaksi para pihak harus memastikan bahwa *ma'qūd 'alaih* merupakan produk yang halal ditransaksikan dan tidak terdapat unsur larangan syarak yang melekat pada objek, termasuk najis dan hal lainnya. Selanjutnya objek akad harus diketahui oleh kedua belah pihak dan dapat diserahkan baik pada saat transaksi maupun di waktu lain yang disepakati.

Menurut Mazhab Syafi'i, setiap objek barang bisa dijadikan harga tetapi harga tidak bisa dijadikan sebagai objek dari suatu barang, harga terkadang tidak hanya berupa tanggungan yang harus dibayar atau diserahkan kemudian, tetapi harga juga bisa berupa barang tertentu yang bernilai. Barang bernilai bisa ditukarkan dengan barang yang bernilai lainnya yang tidak sejenis, barang yang punya kesamaan dengan barang lain dalam jenisnya bila ditukar dengan uang tunai maka ia berstatus barang.

Sedangkan menurut Mazhab Hambali barang yang dijual hendaknya harus diketahui terlebih dahulu dengan jelas oleh penjual dan pembeli, dengan cara melihatnya sehingga keduanya mengetahui pada saat melakukan transaksi atau sebelum melakukan transaksi. Begitu juga sebaliknya, harga yang disebutkan pada barang harus jelas sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak pada saat melakukan transaksi jual beli tersebut.⁴

Dalam kegiatan pemasaran suatu produk, penetapan harga dipertimbangkan berdasarkan tujuan pemasarannya dan peran harga dalam bauran pemasaran. Adapun biaya pembelian dari pemasok, biaya pengiriman, penyimpanan, pengadaan, sediaan penjualan dan biaya pelayanan konsumen

³Wahbah Az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, jilid V, cetakan III, (Damaskus: Dar Al-Fikr, 1989), hlm. 617-618.

⁴*Ibid.*

juga harus dipertimbangkan dalam penetapan harga agar harus dapat menutup seluruh biaya tersebut dengan laba yang diinginkan. Penetapan harga suatu produk juga harus dipertimbangkan berdasarkan pemahaman hubungan antara harga dan permintaan.⁵

Menurut Yusuf al-Qaradawi, jika penentuan barang dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak diridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh syarak. Jika penentuan harga menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual diatas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan diwajibkan.⁶ Konsep Yusuf al-Qardawi tersebut membenarkan intervensi pemerintah dalam penetapan harga meskipun dalam bentuk *range* berupa Harga Eceran Tertinggi (HET).

Ibnu Khaldun juga menjelaskan secara rinci bahwa keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Namun sebaliknya, apabila pedagang mengambil keuntungan yang tinggi maka akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen.⁷ Pendapat Ibnu Khaldun ini menegaskan tentang pentingnya mekanisme pasar dan eksistensinya dalam penentuan tingkat harga pasar.

Penetapan harga dilakukan untuk menentukan harga jual barang dagangan yang dilakukan pemerintah disertai pelarangan menjual dengan harga yang lebih tinggi yang telah ditentukan. Dengan konsep harga yang adil yang ditegakkan oleh Rasulullah SAW, mekanisme pasar tercipta dengan sendirinya yaitu dalam situasi normal harga yang adil melalui mekanisme permintaan dan penawaran, dengan syarat mekanisme pasar dapat berjalan secara sempurna.

⁵Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz, *Kewirausahaan: Suatu Pendekatan Kontemporer*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN,t.t), hlm.179.

⁶Yusuf al-Qaradawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 2000), hlm.257.

⁷Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm.223.

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami, maka dengan berbuat adil akan mencegah terjadinya tindak kezaliman.⁸ Dalam mekanisme pasar, pihak pedagang harus menawarkan harga kepada pembeli sesuai dengan kondisi pasar aktual. Seharusnya pedagang tidak menaikkan harga dalam kondisi pasar tidak stabil karena dapat menyebabkan distorsi terhadap pasar sehingga melemahnya kemampuan konsumen untuk membeli produk yang dibutuhkannya. Permainan harga yang dilakukan oleh pedagang juga dapat menyebabkan kezaliman terhadap pembeli terutama pada pemenuhan kebutuhan pokok.

Beberapa hadis Nabi secara tegas melarang rekayasa pasar termasuk dalam bentuk *tadlīs* dan *taghrīr*, seperti dualisme harga dalam satu produk, karena hal ini menyebabkan disparitas bagi kalangan menengah ke bawah yang tidak mampu membeli produk secara tunai. Dualisme harga dengan cara membedakan antara harga tunai dan non tunai juga menjadi masalah terhadap mekanisme pasar karena menimbulkan stratifikasi terhadap tingkatan konsumen yang memiliki level kemampuan ekonomi berbeda-beda.⁹

Dalam perdagangan *modern* sekarang ini, dualisme harga cenderung gampang diketahui melalui berbagai katalog dan daftar harga yang beredar secara *online*, bahkan juga dapat *dibrowsing* secara gampang melalui berbagai media. Apalagi dalam transaksi elektronik yang dilakukan secara *online* biasanya pada berbagai *marketplace*, *playstore*, dan juga berbagai media *online* lainnya, pihak penjual mencantumkan langsung harga barang sehingga setiap konsumen dapat mengakses dan mengetahui harga yang dipasarkan pada suatu situs. Hal inilah yang menyebabkan sebahagian konsumen beralih pada transaksi *online* untuk menghindari risiko moral (*moral hazard*) yang dilakukan oleh pihak penjual. Bahkan pada beberapa situs dari swalayan ataupun toko-toko besar,

⁸Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm.80.

⁹Nasun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm.127.

pihak pembeli dapat mengakses harga suatu produk termasuk berbagai promo dan diskon yang ditawarkan. Hal ini dapat dilihat pada beberapa toko yang menawarkan pelayanan penjualan secara *online* dan *offline*. Toko-toko yang memiliki perdagangan skala besar berinovasi pada pemasarannya untuk meningkatkan target penjualan sehingga minat konsumen bertambah untuk membeli produk yang ditawarkan. Salah satu perusahaan yang menjual produk secara *online* dan *offline* adalah Informa. Perusahaan ritel ini merupakan bisnis *furnishings* terbesar di Indonesia, yang menyediakan produk perlengkapan rumah tangga, perlengkapan elektronik, aksesoris dan dekorasi, set furniture, meja dan kursi, tempat tidur dan matras, tempat penyimpanan (lemari, rak) untuk memenuhi kebutuhan pelanggan terhadap *furnishings* idaman.

Penjualan produk Informa ini dilakukan melalui pembukaan berbagai *outlet* di kota-kota besar, dan pihak manajemen juga melakukan penjualan produk secara *online*. Pihak manajemen Informa menawarkan berbagai produk dengan harga yang dicantumkan pada *item* barang yang dijual. Perusahaan ini juga menggunakan strategi promosi dengan menawarkan berbagai diskon berupa pemotongan harga barang yang *ratanya* berbeda-beda persentase tingkat diskonnya. Konsumen dapat mengakses harga melalui katalog yang tersedia di toko dan juga melalui media *online* dalam situs Informa.¹⁰

Pihak konsumen membutuhkan kejelian dalam memilih berbagai varian barang dengan harga yang cenderung tinggi tingkat perbedaannya. Dalam hal ini pihak manajemen Informa menggunakan strategi marketing yang cenderung berubah-ubah dalam rentang dan dimensi waktu berbeda baik dalam bentuk hitungan jam, hari, maupun minggu. Sistem pemasaran *online* yang digunakan sangat fleksibel sehingga menimbulkan harga yang jauh berbeda antara harga pada *outlet* dan harga di *marketplace*. Bila ditelusuri lebih lanjut dapat diperoleh

¹⁰Hasil wawancara di *outlet* Informa Banda Aceh Pada Tanggal 10 dan 15 Mei 2020, di Batoh, Banda Aceh

fakta bahwa harga yang ditawarkan pada penjualan secara *online* cenderung berbeda dengan harga pada *outlet*.¹¹

Perbedaan ini dapat menimbulkan dilema bagi pihak pembeli terutama yang tidak mengetahui harga yang berbeda secara aktual di *marketplace* dan *outlet*. Perbedaan tersebut bila dalam bentuk nilai yang tinggi dapat menimbulkan ketidakrelaan pihak pembeli terhadap harga yang ditawarkan oleh pihak manajemen *outlet*.¹²

Disparitas harga antara penawaran secara *online* dan *offline* ini dapat menjadi *preseden* bahwa pihak manajemen Informa melakukan praktik dualisme harga terhadap objek transaksi melalui media transaksi berbeda. Hal ini menjadi fokus penelitian dan kajian untuk mendalami tingkat disparitas dan perspektif ketentuan normatif dari hukum syarak tentang dualisme harga yang ditetapkan pada penjualan produk Informa.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti ingin mengkaji lebih jauh melalui penelitian dengan judul “**Dualisme Harga Penjualan Produk Secara Online dan Offline dalam Perspektif Ma’qūd ‘Alaih pada Akad Jual Beli (Suatu Penelitian pada Informa Banda Aceh)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan fokus kajian dalam bentuk rumusan masalah sebagai berikut :

1. Mengapa terjadi perbedaan harga produk *Furnishings* pada penjualan *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh?
2. Bagaimana perspektif *ma’qūd ‘alaih* pada akad jual beli terhadap dualisme harga pada transaksi penjualan *online* dan *offline* di Informa?

¹¹Hasil wawancara dengan Mirza Fuadi, konsumen Informa Banda Aceh, Pada tanggal 10 Mei 2020, di Batoh, Banda Aceh.

¹²Hasil wawancara dengan Fitri Nuraini, konsumen Informa Banda Aceh, pada tanggal 12 Mei 2020, di Batoh, Banda Aceh.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk menghasilkan tujuan penelitian yang telah penulis susun berikut ini:

1. Untuk Mengetahui pola perbedaan harga produk *Furnishings* pada penjualan *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh
2. Untuk menganalisis perspektif *ma'qūd 'alaih* pada akad jual beli terhadap dualisme harga dalam melakukan transaksi di Informa Banda Aceh.

D. Penjelasan Istilah

Penjelasan istilah dalam penelitian dibutuhkan sebagai uraian yang substantif tentang definisi operasional variabel yang telah penulis format dalam bentuk judul di atas. Dengan adanya definisi operasional variabel ini maka pembahasan skripsi ini nantinya dapat dilakukan secara terarah sesuai dengan inti dari penelitian ini, sekaligus untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dan memudahkan penulis untuk memahami substansi dari istilah yang terdapat pada skripsi ini.

a. Dualisme harga

Dualisme menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu ada dua prinsip yang saling bertentangan (seperti ada kebaikan ada pula kejahatan, ada terang ada gelap, atau keadaan bermuka dua, satu sama lain saling bertentangan atau tidak sejalan. Harga menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu jumlah uang atau alat tukar lain yang senilai, yang harus dibayarkan untuk produk atau jasa pada waktu tertentu.¹³

Dualisme yang dimaksudkan dalam penulisan ini merupakan perbedaan harga yang ditetapkan oleh informan dalam transaksi *online* dan *offline* yaitu harga *online* lebih murah dari pada harga *offline*.

¹³Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/dualisme> diakses pada tanggal 22 mei 2020.

b. Penjualan produk

Penjualan merupakan menjual barang dagangan yang menjadi usaha pokok suatu perusahaan dengan dilakukan secara terus menerus dan tepat. Penjualan juga salah satu langkah pemasaran dari suatu perusahaan, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan.¹⁴

Produk adalah hasil dari suatu aktivitas proses produksi yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipergunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan yang termasuk didalamnya adalah objek fisik, jasa, dan barang.¹⁵

Penjualan produk merupakan suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan barang maupun jasa yang diperjualbelikan kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan.

c. *Online dan offline*

Online adalah suatu istilah dalam Bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu “on” dan “line”. Istilah *online* diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia menjadi “dalam jaringan” (daring). Yang dimaksud dengan *online* ialah kegiatan yang dilaksanakan oleh para pihak secara tidak langsung, tetapi terhubung ke jaringan Internet. *Offline* berasal dari dua kata yaitu *off* yang artinya mati dan *line* artinya saluran. Yang dimaksud dengan *offline* ialah kegiatan yang dilaksanakan oleh para pihak secara langsung dan tidak terhubungnya ke jaringan internet.¹⁶ *Offline* diterjemahkan ke

¹⁴Anthony Anthony, Andeka Rocky Tanaamah, Agustinus Fritz Wijaya, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (studi kasus toko grosir restu anda)*, Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIIK), (Vol.4, No. 2, 2017),hlm.138.

¹⁵Juhri, *Analisis Produk dan Harga Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek Adidas (Studi Kasus: Konsumen pada Toko-Toko Olahraga di Kota Pangkal Pinang Provinsi Kepulauan Bangka Belitung)*, Jurnal Bisnis Darmajaya, (Vol.1, No.2, 2015), hlm.50.

¹⁶Khairunnisa, Aris Laili, Syifaul Qolbiyatul, Muhammad Suyanto, *Strategi Pemasaran Online dan Offline*, JurnalKarya Pengabdian Dosen dan Mahasiswa, (Vol.1, No.1, 2018), hlm.56.

dalam Bahasa Indonesia menjadi “luar jaringan” dan disingkat dengan “luring”.

d. *Ma'qūd 'alaihi*

Ma'qūd 'alaihi adalah sesuatu yang dijadikan objek akad dan dikenakan suatu akibat hukum yang timbul dari pernyataan suatu akad. Bentuk objek akad dapat berupa benda berwujud, seperti mobil dan rumah, maupun benda tidak berwujud seperti manfaat.¹⁷ *Ma'qūd 'alaihi* merupakan harta yang akan dipindahkan dari tangan salah seorang yang berakad kepada pihak lain, baik harga atau barang berharga.

e. Akad jual beli

Akad merupakan pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan kabul (penerimaan ikatan) yang terdapat dalam kaidah fikih sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh kepada objek perikatan sehingga terjadi perpindahan kepemilikan dari penjual kepada pembeli.¹⁸

Jual beli terdiri dari dua kata jual dan beli. Kata jual menunjukkan adanya perbuatan menjual, sedangkan beli menunjukkan adanya perbuatan membeli. Dengan demikian perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, satu pihak penjual dan pihak lain membeli, maka dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli.¹⁹

E. Kajian Pustaka

Dari penelusuran beberapa referensi, tidak banyak dijumpai hasil-hasil penelitian karya ilmiah yang pernah dilakukan sebelumnya mengenai analisis dualisme harga pada penjualan produk secara *online* dan *offline* dalam perspektif *ma'qūd 'alaihi* pada akad jual beli, hanya saja penelitian-penelitian terdahulu secara tidak langsung pernah mengkaji dalam konteks yang berbeda.

¹⁷Sulaiman Al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah*,(solo: Aqam,2010), hlm.765.

¹⁸Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo ,Persada, 2013), hlm.70.

¹⁹Suhrawadi K lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika,2000), hlm.128.

Penulisan kajian pustaka ini bertujuan untuk menghindari plagiasi dalam penelitian ini melalui judul yang diajukan. Mengenai permasalahan-permasalahan tentang dualisme harga pada jual beli secara *online* dan *offline* sudah banyak diteliti, akan tetapi setiap penelitian memiliki pembahasan yang berbeda. Adapun penelitian-penelitian lain yang terkait dengan penelitian ini antara lain :

Pertama, “*Analisis Perbandingan Kepuasan Konsumen Terhadap Pelayanan, Harga Jual dan Kualitas Produk Belanja Online dan Belanja Secara Langsung (Offline) pada Mahasiswa Febi UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi*”, yang diteliti oleh Lailatul Syafitri pada tahun 2018. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah seberapa besar pengaruh pelayanan, harga jual dan kualitas produk terhadap kepuasan konsumen belanja *online*, seberapa besar pengaruh pelayanan, harga jual dan kualitas produk terhadap kepuasan konsumen belanja *offline* dan adakah perbedaan tingkat kepuasan konsumen terhadap pelayanan, harga jual, dan kualitas produk belanja *online* dan *offline*. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana kepuasan konsumen berdasarkan pelayanan, harga jual, dan kualitas produk dalam berbelanja secara *online* atau secara langsung (*offline*). Pengujian pada penelitian ini menggunakan bantuan perangkat lunak *statistic program for social science* (SPSS) 20. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, yang artinya bahwa terdapat perbedaan tingkat kepuasan konsumen terhadap pelayanan, harga jual, dan kualitas produk belanja *online* dan *offline*.²⁰

Dari hasil penelitian di atas bisa kita lihat bahwa yang diteliti oleh Lailatul Syafitri yaitu kepuasan konsumen berdasarkan pelayanan, harga jual, dan kualitas produk dalam berbelanja secara *online* dan *offline* sedangkan

²⁰Lailatul Syafitri, “*Analisis Perbandingan Kepuasan Konsumen Terhadap Pelayanan, Harga Jual, dan Kualitas Produk Belanja Online dan Belanja Secara Langsung (Offline)*” Skripsi, (Jambi: UIN, 2018)

penulis melakukan penelitian menganalisis dualisme harga pada penjualan produk secara *online* dan *offline* pada Informa di Banda Aceh.

Kedua, "*Pengaruh Jual Beli Online Terhadap Omset Jual Beli Offline di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur*", yang diteliti oleh Yulia Safitri pada tahun 2018. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah apakah jual beli *online* berpengaruh terhadap omset jual beli *offline* di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur dan seberapa besar pengaruh jual beli *online* terhadap omset jual beli *offline* di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah pengaruh jual beli *online* terhadap omset jual beli *offline* di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur dimana pada awalnya pakaian hanya merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Seiring perkembangan zaman, pakaian berubah menjadi salah satu gaya hidup masyarakat. Pakaian berubah menjadi mode dari yang sebelumnya hanya menjadi kebutuhan. Bisnis pakaian semakin berkembang pesat. Perkembangan pesat ini memunculkan persaingan antar bisnis. Penelitian ini membahas salah satu usaha mikro yang bergerak dalam bidang penjualan konveksi (pakaian). Yang menjadi objek penelitian adalah pedagang *online* di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur. Variabel bebas (X) adalah jual beli *online* dan variabel terikat (Y) adalah omset jual beli *offline*.²¹

Dari penelitian yang telah dihasilkan oleh Yulia Safitri, didalam penelitian dijelaskan bagaimana pengaruh jual beli *online* terhadap omset jual beli *offline* yang menurut penelitian peneliti diatas masih sangat umum. Sedangkan penulis meneliti tentang dualisme harga pada transaksi jual beli *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh.

²¹Yulia Safitri, "*Pengaruh Jual Beli Online Terhadap Omzet Jual Beli Offline di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur*", Skripsi, (Mataram: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018).

Ketiga, “*Verifikasi Jual Beli Barang Rongsokan Ditinjau Terhadap Legalitas Ma’qūd ‘Alaih*”, yang diteliti oleh Zulqaria Lahiryra pada tahun 2017. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana verifikasi yang dilakukan penampung terhadap legalitas *ma’qūd ‘alaih*, bagaimana kedudukan jual beli barang rongsokan dalam hukum Islam dan bagaimana praktek jual beli barang rongsokan di Kecamatan Kutabaro. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berbagai bentuk jual beli yang dilakukan masyarakat selain untuk memudahkan pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat, mayoritas pedagang melakukannya karena bisnis jual beli barang bekas ini dapat diestimasi memiliki keuntungan dari setiap barang yang dijual. Transaksi jual beli barang bekas yang dilakukan oleh penampung barang bekas di Kecamatan Kutabaro sudah sesuai dengan praktek *ma’qūd ‘alaih*.²²

Perbedaan antara penelitian Zulqaria Lahiryra dengan penelitian penulis yaitu pada objeknya. Zulqaria Lahiryra menjelaskan tentang verifikasi jual beli barang rongsokan ditinjau terhadap legalitas *ma’qūd ‘alaih* (Studi kasus penampungan barang rongsokan di Kecamatan Kutabaro) sedangkan penulismembahas tentang dualisme harga pada jual beli secara *online* dan *offline* dalam perspektif *ma’qūd ‘alaih* (Suatu penelitian pada Informa Banda Aceh).

Keempat, “*Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam*”, yang diteliti oleh Tria Anggraini pada tahun 2017. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana perbandingan strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* di toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* di toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu. Penelitian ini bertujuan untuk

²²Zulqaria Lahiryra, “*Verifikasi Jual Beli Barang Rongsokan ditinjau Terhadap Legalitas Ma’qūd ‘Alaih (Studi Kasus Penampungan Barang Rongsokan di Kec. Kutabaro)*”, Skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, 2017).

mengetahui perbandingan strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* di toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu, serta untuk mengetahui strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* di toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu dalam tinjauan ekonomi Islam. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran *offline* lebih efektif dibandingkan dengan strategi pemasaran *online*, konsumen lebih tertarik untuk berbelanja langsung ke toko dibandingkan memesan melalui *online*. Strategi *online* yang dijalankan toko Alea tidak cukup menarik konsumen, dikarenakan toko Alea memposting gambar tanpa disertai dengan spesifikasi yang jelas, hal ini tentu menimbulkan keraguan bagi konsumen untuk melakukan pembelian melalui *online*. Tinjauan ekonomi islam dalam strategi pemasaran *online* dan *offline* yang dilakukan di toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu masih kurang baik. Dan saat konsumen komplain, pihak toko tidak bertanggung jawab atas keadaan barang tersebut, hal ini jelas telah menyalahi prinsip keadilan dalam prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam. Sedangkan dalam strategi pemasaran *offline* yang dijalankan toko Alea telah cukup baik, hanya saja kepuasan pelanggan yang kurang diperhatikan.²³

Perbedaan penelitian Tria Anggraini dengan penelitian penulis yaitu dari segi tinjauannya. Pada penelitian Tria Anggraini yang ditinjau dalam hukum Islam hanya mengenai strategi pemasaran *online* dan *offline*, sedangkan penelitian yang penulis lakukan yaitu mengenai dualisme harga pada produk penjualan secara *online* dan *offline*, dimana penjualan *offline* lebih mahal dari pada penjualan *online*, yang ditinjau dalam perspektif *ma'qūd 'alaih* dalam akad jual beli.

Kelima, “*Sistem Penjualan Barang di Bawah Harga Eceran (HE) Perusahaan dalam Perspektif Ma'qūd 'Alaih pada Akad Jual Beli (Penelitian*

²³Tria Anggraini, “*Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline Pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam*”, *Skripsi*, (Bengkulu: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2017).

pada Transaksi Jual Beli Kopi Ginseng CNI di Banda Aceh)”, yang diteliti oleh Teuku Muhammad Iqbal Mufid pada tahun 2018. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah mengapa member CNI menjual kopi Ginseng CNI dibawah harga standar perusahaan, bagaimana tindakan manajemen Perusahaan CNI terhadap perilaku destruksi harga yang dilakukan member dalam pemasaran kopi Ginseng CNI dan bagaimana tinjauan hukum Islam tentang jual beli kopi Ginseng CNI yang menjual dibawah harga eceran perusahaan perspektif *ma'qūd 'alaih*. Hasil dari analisis dapat disimpulkan bahwa penjualan kopi ginseng dibawah harga dilakukan oleh member CNI Banda Aceh karena untuk menutup poin yang diterapkan oleh jenjang level pada MLM ini. Pihak member tidak menargetkan keuntungan dari penjualan kopi ginseng tapi lebih memfokuskan keuntungan yang diperoleh melalui sistem bonus pada masing-masing jenjang level CNI. Pihak manajemen CNI berusaha menjaga stabilitas mekanisme pasar dengan tetap mensurvei secara berkala distribusi kopi ginseng yang dilakukan membernya. Pihak manajemen CNI juga menindak secara tegas pihak member yang melakukan penjualan kopi ginseng dibawah harga yang ditetapkan oleh perusahaan dengan memecat keanggotaan member tersebut dengan segala hak dan kewajibannya. Menurut *fiqh muamalah*, tindakan penjualan kopi Ginseng dibawah harga yang dilakukan oleh member CNI telah merusak mekanisme pasar sehingga dapat menyebabkan ketidakstabilan harga kopi tersebut di pasaran dalam kawasan Banda Aceh. Tindakan member ini tidak sesuai dengan standar yang ditetapkan sebagai produk yang merupakan *ma'qūd 'alaih* dalam transaksi jual beli.²⁴

Perbedaan antara penelitian diatas dengan penelitian penulis yaitu pada objek yang dikaji, pada skripsi Teuku Muhammad Iqbal Mufid dikaji tentang sistem penjualan barang di bawah harga eceran (HE) perusahaan dalam

²⁴Teuku Muhammad Iqbal Mufid, “*Sistem Penjualan Barang di Bawah Harga Eceran (HE) Perusahaan Dalam Perspektif Ma'qūd 'Alaih Pada Akad Jual Beli (Penelitian Pada Transaksi Jual Beli Kopi Ginseng CNI Banda Aceh)*”, Skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, 2018).

perspektif *ma'qūd'alaih* pada akad jual beli (penelitian pada transaksi jual beli kopi Ginseng CNI di Banda Aceh). Sedangkan penelitian penulis objeknya yaitu dualisme harga pada penjualan produk secara *online* dan *offline* dalam perspektif *ma'qūd'alaih* pada akad jual beli (Suatu Penelitian pada Informa Banda Aceh).

F. Metode penelitian

Metode penelitian merupakan seperangkat upaya dan cara sistematis yang diterapkan untuk mendapatkan masalah oleh peneliti dalam suatu riset sehingga masalah tersebut dapat dianalisis secara ilmiah dengan pola yang telah disistematisasi secara logis dari fakta-fakta empiriknya serta menggunakan yuridis formal sebagai pendekatan risetnya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif dengan cara menggambarkan objek dan subjek penelitian secara apa adanya sesuai dengan realitas dan fakta empirik secara objektif. Menurut Supardi, bahwa metode deskriptif merupakan jenis penelitian yang mengkaji dan melihat suatu kondisi secara apa adanya.

1. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah pendekatan kualitatif yang menekankan pada pembangunan naratif atau deskripsi tekstual atas fenomena yang diteliti. Dalam hal ini penulis akan mendeskripsikan tentang dualisme harga penjualan produk secara *online* dan *offline* dalam perspektif *ma'qūd'alaih* pada akad jual beli (suatu penelitian pada Informa Banda Aceh). Pendekatan Penelitian adalah suatu cara untuk melakukan sesuatu yang bersifat subjektif dan memuat asumsi dasar peneliti tentang objek penelitian.

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif. Menurut *Chaedar Alwasilah*, metode kualitatif memiliki kelebihan yaitu adanya fleksibilitas yang tinggi bagi peneliti

ketika menentukan langkah-langkah penelitian. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Penelitian kualitatif digunakan jika masalah belum jelas, mengetahui makna yang tersembunyi, untuk memahami interaksi sosial, mengembangkan teori, memastikan kebenaran data dan meneliti sejarah perkembangan.²⁵

Penelitian kualitatif yang digunakan pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih mendalam mengenai dualisme harga penjualan produk secara *online* dan *offline* dalam perspektif *ma'qūd 'alaih* pada akad jual beli pada Informa Banda Aceh.

3. Sumber data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Adapun data yang diperoleh oleh peneliti dalam membuat karya ilmiah ini terdiri dari berbagai sumber, baik dari dokumen maupun narasumber secara langsung. Dilihat dari segi sumber perolehan data penulis menggunakan 2 jenis data, yaitu:

a. Data primer

Data primer yaitu jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber utamanya (sumber asli) dan merupakan data murni yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan secara langsung, yang masih memerlukan pengolahan lebih lanjut. Dalam hal ini peneliti memperoleh data dari hasil wawancara langsung dengan sumber utama yaitu pihak manajemen dan konsumen Informa Banda Aceh.

b. Data sekunder

Data Sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain. Data sekunder yang diambil oleh peneliti untuk penelitian

²⁵ A Chaedar Alwasilah, *Pokoknya Kualitatif: Dasa rdasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Dunia Pustaka Jaya, 2013), hlm.97.

ini berupa buku-buku, jurnal, skripsi, dan website, seperti buku fiqh muamalah, ushul fiqh, ekonomi Islam serta sumber-sumber yang terkait dengan penelitian ini.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data adalah uraian tentang langkah teknis yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data dalam kepentingan objek kajian. Penelitian yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data dan semua informasi yang merupakan *variable* penelitian, adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara ini merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan dengan bertatap muka secara langsung kepada responden. Wawancara tersebut ditujukan kepada Informa dan konsumen. Untuk memperoleh informasi penulis melakukan wawancara dengan responden yang terdiri dari pihak informan dan 3 pihak konsumen.

b. Observasi

Observasi (pengamatan) yaitu mengumpulkan data dengan pengamatan langsung ke objek penelitian. Salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung. Teknik ini digunakan untuk mendapat data analisis yang berkenaan dengan masalah yang sedang diteliti. Untuk memperoleh data yang diperlukan yang berkaitan baik langsung maupun tidak langsung peneliti melakukan wawancara dengan pihak manajemen Informa Banda Aceh dan konsumen.

c. Studi pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan menggunakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan, yaitu yang berkaitan dengan masalah dualisme harga.

5. Objektivitas dan validitas data

Objektivitas dan validitas data adalah kemampuan untuk menggambarkan suatu keberadaan dari data yang ditemukan sebagai objek penelitian skripsi. Validitas akan dinilai dengan keadaan yang terlihat baik dan penggambaran secara tepat dari data yang dikumpulkan.²⁶ Menurut Lincoln dan Guba ada empat standar atau kriteria utama yang dapat dipergunakan untuk menilai objektivitas dan validitas data yaitu standar kredibilitas, standar transferabilitas, standar dependabilitas dan standar konfirmabilitas. Berdasarkan standard dan kriteria tersebut untuk membuktikan keabsahan data dari objek penelitian penulis menggunakan beberapa cara, yaitu:

- a. Memanfaatkan waktu yang lama untuk menggali informasi dari lapangan dan memilih sumber data yang sesuai.
- b. Mengkonfirmasi kebenaran dari suatu data hasil penelitian yang sudah diperoleh dari orang lain.
- c. Membuat deskripsi mengenai suatu data yang diperoleh dengan jelas disertai keterangan waktu dan tempat perolehan data.²⁷

6. Teknik analisis data

Secara umum analisis data terdiri dari tiga tahap, yaitu: reduksi data, penyajian data dan penyimpulan.

²⁶Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm.97.

²⁷ Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.59.

a. Tahap reduksi data

Reduksi data merupakan bagian dari analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan data ditarik dan divertifikasi.²⁸ Pada tahap ini peneliti melakukan penyederhanaan, pengelompokan dan seleksi data yang diperoleh dari lapangan, dimana ada data yang harus dipakai dan data yang tidak perlu disertakan dalam penelitian sehingga memudahkan penulis untuk dapat menarik kesimpulan.

b. Tahap penyajian data

Penyajian data menurut Matthew dan Michael adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Setelah data tersebut disederhanakan kemudian penulis memberikan penyajian data berupa ringkasan, sinopsis, serta deskripsi singkat dari hasil data yang telah direduksi.²⁹

c. Tahap penyimpulan

Bagian terakhir dari tahap analisis adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Penulis menarik kesimpulan dengan cara melakukan interpretasi serta analisis sebab akibat dari data yang tersaji. Pembuktian kembali atau verifikasi dapat dilakukan untuk mencari pembenaran dan persetujuan, sehingga validitas dapat tercapai.

7. Pedoman Penulisan

Pedoman yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

a. Al-Quran dan *terjemahannya*

²⁸Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm.98.

²⁹ Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.60.

- b. Kitab-kitab hadis
- c. Buku Fiqh Muamalah dan Ekonomi Islam
- d. Kamus Ushul Fiqh
- e. Kamus Besar Bahasa Indonesia
- f. Buku pedoman penulisan Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN-Ar-Raniry edisi revisi 2019.

G. Sistematika pembahasan

Sistematika pembahasan adalah suatu upaya yang dilakukan penulis untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi dari pembahasan pada penelitian. Pembahasan ini dibagi dalam 4 (empat) bab. Pada setiap bab diuraikan pembahasan secara terstruktur dan mempunyai hubungan antara bab satu dan bab lainnya. Adapun sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab satu, pendahuluan, yang terdiri dari: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan. Secara umum bab ini berisi uraian yang bersifat universal sebagai dasar untuk memahami bab-bab selanjutnya.

Bab dua berjudul konsep *ma'qūd 'alaih* terhadap dualisme harga penjualan produk pada akad jual beli. Pembahasannya meliputi pengertian dan dasar hukum hukum jual beli, syarat sah transaksi jual beli secara *online* dan *offline*, bentuk, dan dualisme harga pada akad jual beli, dan pendapat ulama terhadap dualisme harga dan konsekuensinya dalam akad jual beli.

Bab tiga membahas dualisme harga pada penjualan produk Informa secara *online* dan *offline* di Banda Aceh dalam perspektif *ma'qūd 'alaih*. Pembahasannya mencakup gambaran umum toko Informa Banda Aceh, bentuk harga yang berbeda yang ditetapkan oleh pihak manajemen Informa pada objek transaksi secara *online* dan *offline*, indikator pembeda harga yang dilakukan oleh pihak manajemen Informa untuk transaksi *online* dan *offline*, perspektif *ma'qūd*

'*alaih* pada akad jual beli terhadap dualisme harga pada transaksi di Informa Banda Aceh.

Bab empat merupakan penutup dari keseluruhan penelitian yang penulis teliti yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang berkenaan dengan rumusan penelitian di atas.



BAB DUA

KONSEP *MA'QŪD 'ALAIH* TERHADAP DUALISME HARGA PENJUALAN PRODUK PADA AKAD JUAL BELI

A. Pengertian dan Dasar Hukum *Ma'qūd 'alaih* pada Akad Jual Beli

1. Pengertian *ma'qūd 'alaih* pada akad jual beli

Ma'qūd 'alaih adalah sesuatu yang dijadikan objek akad dan dikenakan suatu akibat hukum yang timbul dari pernyataan suatu akad. Bentuk objek akad dapat berupa benda berwujud, seperti mobil, rumah, maupun benda tidak berwujud, seperti manfaat. *Ma'qūd 'alaih* yaitu harta yang akan dipindahkan dari tangan salah seorang yang berakad kepada pihak lain, baik harga atau barang berharga.³⁰

Secara etimologi *ma'qūd 'alaih* bermakna sesuatu yang diakadkan. Secara terminologi *ma'qūd 'alaih* dalam transaksi jual beli adalah harta yang akan dialihkan kepemilikannya dari salah satu pihak ke pihak lain, baik berupa harga atau barang yang ditentukan dengan nilai atau harga tertentu. *Ma'qūd 'alaih* secara umum dalam jual beli bermakna harta yang dikeluarkan dari kedua pelaku akad, salah satu harta tersebut dinamakan barang dagangan dan yang lain disebut harga.³¹

Ma'qūd 'alaih merupakan salah satu unsur dari rukun akad sehingga keberadaannya sangat penting untuk terwujudnya transaksi. *Ma'qūd 'alaih* adalah sesuatu yang bisa ditentukan wujudnya. Kaidah umum ini bisa saja berubah karena faktor-faktor tertentu. Dengan demikian *ma'qūd 'alaih* merupakan sesuatu yang tidak bisa ditentukan wujudnya bisa saja menjadi barang, seperti barang yang menjadi objek transaksi *bai' as-salam*.

³⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2015), hlm.186.

³¹ Sulaiman al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah*, (solo: Aqwam, 2010), hlm.765.

Begitu pula, sesuatu yang bisa ditentukan wujudnya seperti modal yang diserahkan pada saat transaksi *bai' as-salam*. Apabila ia berupa barang yang berwujud.³²

Barang yang dapat dimanfaatkan tentunya sangat relatif. Sebab pada hakikatnya seluruh barang yang dijadikan sebagai objek jual beli merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, seperti untuk dikonsumsi. Contohnya, beras, buah-buahan, ikan sayur-mayur dan lain-lain. Dinikmati keindahannya seperti hiasan rumah tangga, bunga-bunga dan lain-lain. Dinikmati suaranya seperti radio, televisi, dan lain-lain serta dipergunakan untuk keperluan yang bermanfaat seperti membeli seekor anjing untuk berburu.

Pemanfaatan barang tersebut harus sesuai dengan ketentuan hukum Islam, maksudnya pemanfaatan barang tersebut tidak boleh bertentangan dengan norma-norma agama yang ada. Misalnya suatu barang dibeli, yang tujuan pemanfaatan barang untuk berbuat yang bertentangan dengan syariah Islam atauberbuat yang dilarang, maka dapat dikatakan bahwa barang yang demikian tidak bermanfaat.³³ Rasulullah SAW bersabda dalam sebuah hadis riwayat al-Bukhari dan Muslim dari Jabir bin Abdilllah ra:

وَعَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ: إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْنَ الْحَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ (رواه البخاري ومسلم)³⁴

Artinya: “Dari Jabir bin Abdilllah ra; bahwasanya ia telah mendengar Rasulullah saw bersbda pada saat penaklukan kota Makkah (Fathu Makkah); sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan jual-beli khamar, bangkai, babi dan patung (berhala).”(HR.al- Bukhari dan Muslim).

³² Wahbah az-Zuhaili *Fiqh Islam Wa Adillatuhu Jilid 5* (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm.74.

³³ Pasaribu Chairuman dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1962) hlm.38.

³⁴ Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Hadis Shahih Bukhari Muslim*, (Bandung: Pustaka Hikmah,2020), hlm.230.

Barang yang memiliki kesamaan dengan barang lain, jika diukur dengan uang tunai maka ia berstatus barang, seperti barang yang serupa. Terkadang berupa barang yang bisa ditimbang, artinya dijual dengan menggunakan timbangan, seperti ikan dan semua jenis yang serupa. Di samping bentuk, zat, sifat dan kadarnya harus jelas. Barang yang diperjual belikan harus merupakan milik sendiri, dan sudah dimiliki sebagai milik yang sempurna (*milkat-tamm*), karena tidaklah diperbolehkan seseorang menjual sesuatu kecuali milik sendiri.

Ma'qūd 'alaih yang merupakan barang yang dijadikan akad jual beli harus jelas baik bentuk, kadar, maupun zatnya supaya tidak mengakibatkan kerugian pada pihak pembeli. Dalam hukum Islam jual beli barang tersebut harus jelas bentuk, kadar, dan zatnya. Jual beli suatu barang tidak sah apabila kadar atau beratnya masih belum jelas secara hakiki. Transaksi jual beli *ma'qūd 'alaih* atau sebagai *mabi'* menjadi *tendensi* para pihak melakukan transaksi jual beli. Lazimnya pihak pembeli ingin mendapatkan barang yang diperjualbelikan telah menetapkan keinginan terhadap kepemilikan objek transaksi sebelum transaksi ini dilakukan. *Ma'qūd 'alaih* adalah objek akad atau benda-benda yang dijadikan objek jual beli. Islam telah menentukan apa saja yang boleh dan yang tidak boleh diperjualbelikan. Objek yang mengandung najis, atau hewan yang haram bagi umat Islam tidak boleh dijadikan objek akad. Apabila objek akad berupa benda, maka kejelasan objek tersebut terkait pada apakah objek tersebut ada akad atau tidak.³⁵

Berdasarkan uraian di atas *ma'qūd 'alaih* adalah objek akad yang dikenakan suatu akibat hukum yang timbul dari pernyataan suatu akad. Barang yang dijadikan akad jual beli harus jelas, baik bentuk, kadar, maupun zatnya supaya tidak mengakibatkan kerugian pada pihak pembeli. Bentuk objek akad dapat berupa benda berwujud, seperti mobil, rumah, maupun benda tidak berwujud seperti manfaat.

³⁵ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah Studi Tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalah*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2007), hlm.203.

2. Dasar hukum *ma'qūd 'Alaih* pada akad jual beli

Dasar hukum merupakan suatu yang asasi menjadi sebab munculnya sesuatu sehingga menjadi pedoman dari sebuah permasalahan yang ingin dipecahkan. Dalam konsep fiqh dasar hukum merupakan asal legalitas untuk menyatakan bahwa suatu perbuatan dibolehkan, dilarang, atau diwajibkan. Adapun dalil yang dapat dijadikan sebagai landasan hukum *ma'qūd 'alaih* dalam transaksi jual beli, yaitu:

a. Dalil Al-Quran

Ma'qūd 'alaih merupakan salah satu rukun jual beli yang harus dilaksanakan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Hal ini berdasarkan surat *al-Nisā* ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَاطِلًا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Ayat tersebut menegaskan bahwa mencari pendapatan tidak boleh bertentangan dengan syariat dan juga menekankan keharusan mengindahkan peraturan-peraturan yang ditetapkan dan tidak melakukan apa yang diistilahkan oleh ayat di atas dengan *al-bātil*, yakni pelanggaran terhadap ketentuan agama atau persyaratan yang disepakati.

Dalam Al-Quran surat *al-Baqarah* ayat 173 Allah telah berfirman dalam menetapkan beberapa larangan yang harus di jauhi.

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالْدَّمَ وَالْخَنِزِيرَ وَمَا أُهْلَ بِهِ لِغَيْرِ اللَّهِ فَمَنْ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ
وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ

Artinya: Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang (ketika disembelih) disebut (nama) selain Allah. Tetapi barangsiapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang dia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

Dalam ayat tersebut Allah menegaskan tentang larangan memperjual belikan sesuatu yang haram seperti; daging babi yakni babi yang jinak maupun yang liar. Kata *al-lahma* (daging) mencakup seluruh bagian tubuh babi sampai lemaknya sekalipun, baik ukurannya banyak atau lemak tersebut terkandung dalam dagingnya. Selain babi, objek lainnya seperti darah dan bangkai yaitu binatang yang mati tanpa disembelih atau diburu, hal itu diharamkan oleh Allah karena berbahaya untuk dikonsumsi, sebab di dalam bangkai tersebut terdapat darah yang tertahan yang sangat berbahaya bagi tubuh manusia. Oleh karenanya Allah SWT mengharamkannya kecuali bangkai ikan, karena ikan tersebut mati dengan disembelih ataupun tidak tetap halal. Juga diharamkan bagi umat Islam, binatang yang disembelih untuk selain Allah SWT baik berupa penyembelihan untuk berhala, *tāgut*, patung atau lainnya, yang selalu dilakukan oleh orang-orang jahiliyah pada masa dahulu dengan menyembelih binatang kurban dengan cara syirik. Dikecualikan dari larangan ini menjual bangkai. Menurut mayoritas ulama menjual bagian-bagian tubuh yang tidak ada kehidupan padanya seperti; rambut, bulu domba, atau bulu unta, semua ini adalah suci dan boleh dijual. Demikian juga mayoritas ulama madzhab Maliki dan Hanafi bahkan sebagian mereka menambahkan tulang, gigi, tanduk, dan kuku juga tidak boleh dijual.³⁶

b. Dalil dari hadis Rasulullah SAW

Dalil lain yang dapat dijadikan sebagai landasan hukum *ma'qūd 'alaih* dalam transaksi jual beli adalah hadis Rasulullah SAW yang diriwayatkan

³⁶ Imam Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir*, Jilid II, (Terj. Arif Rahman Hakim, dkk), (Surakarta: Insani Kamil, 2015), Cet. 1, hlm.55-56.

oleh Imam Bukhari, bahwa Ibnu Umar berkata: Rasulullah SAW. bersabda

عَنْ ابْنِ عُمَرَ ر.ض. مَضَتِ السُّنَّةُ إِنَّ مَا دَرَكْتَهُ الصَّفَقَةُ حَبًّا مَجْمُوعًا فَهُوَ مِنْ مَالِ الْمُشْتَرِي
(رواه البخاري³⁷)

Artinya: “Dari Ibn Umar r.a, sudah menjadi sunnah, apa pun yang diperoleh melalui transaksi yang dilakukan tangan, maka harta tersebut sudah menjadi milik pembeli, (HR. Bukhari)”.

Hadis tersebut menjelaskan seseorang yang membeli suatu barang maka diperbolehkan menjualnya atau menghibahkannya setelah barang tersebut diserahkan, karena pembeli telah dinyatakan sebagai pemilik barang setelah akad selesai disepakati, sehingga orang tersebut berhak menggunakan barang tersebut sesuai dengan kehendaknya.³⁸

Dalam transaksi jual beli *ma'qūd* ‘*alaih* harus sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang disyariatkan dalam Islam. Hal ini berdasarkan hadis riwayat *al-Jamā'ah*, dari Jabir bin Abdullah r.a yang berbunyi:

عَنْ جَابِرِ ابْنِ عَبْدِ اللَّهِ أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ عَامَ الْفَتْحِ وَهُوَ بِمَكَّةَ
إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْحَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَأَيْتَ شُحُومَ
الْمَيْتَةِ فَإِنَّهُ يُطْلَى بِهَا السُّفْنُ وَيُدْهَنُ بِهَا الْجُلُودُ وَيَسْتَصْبِحُ بِهَا النَّاسُ. فَقَالَ لَا هُوَ حَرَامٌ ثُمَّ
قَالَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ ذَلِكَ قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ لَمَّا حَرَّمَ
عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا أَجْمَلُوهَا ثُمَّ بَاعُوه فَأَكَلُوا ثَمَنُهَا. (رواه الجماعة³⁹)

Artinya: “Dari Jabir bin Abdullah r.a. bahwasanya ia mendengar Rasulullah SAW bersabda di Mekah pada tahun penaklukan kota itu, “Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya melarang jual beli minuman keras, bangkai babi dan berhala,” Ada orang bertanya, “wahai Rasulullah, bagaimana pendapat anda tentang lemak

³⁷Al-Bukhari, Muhammad ibn Ismail Abu ‘Abdullah *al-Bukhārī: Ṣaḥīḥ al-Jāmi’ al-Ṣaḥīḥ al-Mukhtasar*, Taḥqīq: Mustāfā Dib. (Beirut : Dar Ibn Kasir, *ṣaḥīḥ* 1407 H/1987 M), hlm. 345.

³⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Terj. Asep Sobari, dkk), (Jakarta: Al-I’tishom, 2008), Cet. 1, hlm.280.

³⁹Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, ... hlm.295.

bangkai karena ia digunakan untuk mengecat perahu, dan meminyaki kulit dan orang-orang menggunakannya untuk penerangan?” Beliau bersabda, “Tidak, ia haram”. Kemudian setelah itu Rasulullah SAW bersabda, “Allah melaknat orang-orang Yahudi, karena ketika Allah mengharamkan mereka (jual-beli) lemak bangkai, maka mereka memprosesnya menjadi cair dan menjualnya, lalu mereka memakan hasilnya.” (HR. *al-Jama'ah*).

Hadis tersebut menegaskan, larangan memperjualbelikan khamr, bangkai, babi, dan patung-patung. Jumhur ulama mengatakan, sebab (*'illah*).⁴⁰ lahirnya larangan menjual bangkai, khamar, dan babi adalah karena keberadaannya yang najis. Oleh karena itu, larangan ini mencakup semua benda yang najis. Adapun sebab *'illah* larangan menjual patung karena benda tersebut tidak ada manfaatnya yang bersifat mubah (boleh). Atas dasar ini, menurut ulama madzhab Syafi'i dan para ulama di luar madzhab Syafi'i apabila patung itu dihancurkan dan pecahannya dapat dimanfaatkan, maka boleh dijual.⁴¹

Dasar ketentuan ini disimpulkan dari beberapa hadis Nabi SAW, Yaitu:

- 1) Hadis riwayat Abu Daud, Tirmidzi, Nasā'i dan Ibnu Majah dari Hakim Ibnu Hizam sebagai berikut:

يَا رَسُولَ اللَّهِ يَا تَيْبِي الرَّجُلُ فَيَسْأَلُنِي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي أُبِيعُهُ مِنْهُ ثُمَّ أَتْبَاعُهُ لَهُ مِنَ السُّوقِ قَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ. (رواه أبو داود والترمذي والنساء وابن ماجه)⁴²

Artinya: “Wahai Rasulullah, ada seseorang yang mendatangi seraya meminta kepadaku agar aku menjual kepadanya barang yang tidak aku miliki, dengan cara terlebih dahulu aku membelinya untuknya dari pasar?” Rasulullah menjawab : “janganlah engkau menjual sesuatu yang tidak ada padamu.” (H.R Abu Daud, Tirmidzi, Nasai, dan Ibnu Majah)

⁴⁰ Yang dimaksud dengan *'illah* adalah suatu keadaan atau sifat yang jelas yang relatif dapat diukur dan mengandung relevansi (kesesuaian) sehingga kuat dugaan dialah yang menjadi alasan penetapan sesuatu ketentuan oleh Allah SWT atau Rasulullah SAW, Abdul Wahab Khallaf, *Ilmu Ushul Fikih*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2003), hlm.26.

⁴¹ Abd Rahman Dahlan, *Ushul fiqih*, (Jakarta: Amzah, 2001), hlm.29.

⁴² Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Ṣaḥīḥ Sunan Ibnu Majah buku 2*, (penerjemahan: Ahmad Taufiq Abdurrahman), (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), hlm.414.

2) Hadis riwayat Muslim dari Abu Hurairah yang mengatakan:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ.
(رواه مسلم)⁴³

Artinya:“Dari Abu Hurairah dia berkata; Rasulullah SAW melarang jual beli lempar kerikil dan jual beli *gharar*. (HR Muslim).”

Larangan dalam kedua hadis di atas dan banyak hadis lain serupa diabstrakkan aturan umum bahwa objek aqad harus dapat dipastikan bisa diserahkan atau dilaksanakan.

Sebagaimana telah dikemukakan bahwa objek akad harus ada pada waktu akad dilakukan apabila para pihak bermaksud melakukan akad terhadap suatu yang sudah ada atau dapat diserahkan apabila mereka membuat akad atas suatu yang akan diadakan kemudian. Ini semua merupakan ketentuan yang harus dipatuhi apabila objek akad dalam bentuk benda yang konkrit.

Dalam hal objek akad merupakan suatu perbuatan atau jasa seperti mengajar, melakukan pengangkutan, atau melakukan suatu pekerjaan tertentu, maka syaratnya adalah bahwa perbuatan atau pekerjaan tersebut mungkin dilaksanakan. Tidak boleh merupakan hal yang tidak dapat dipastikan apakah dapat atau tidak dapat dilaksanakan. Apabila objek merupakan hal yang tidak dapat dipastikan bisa atau tidaknya dilaksanakan berarti terdapat unsur *gharar* yang dilarang dalam hadis Nabi SAW.⁴⁴

Dari hasil paparan di atas, jelaslah bahwa konsep *ma'qud'alaih* tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam dan juga menekan peraturan-peraturan yang ditetapkan serta tidak melanggar ketentuan agama atau persyaratan yang disepakati. Seseorang yang membeli suatu barang maka diperbolehkan menjualnya atau menghibahkannya setelah barang tersebut di serahterimakan,

⁴³ Abu Husein Muslim bin al-Hajjaj, *Shahih Muslim*, Jilid 1, (Beirut: Dar al-Fikr), hlm.42.

⁴⁴ Ash-Shan`ani dan Muhammad bin Ismail Al-Amir, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, Jilid 2, (Jakarta: Darus Sunnah, 2013), Cet. 8, hlm.306.

karena pembeli telah dinyatakan sebagai pemilik barang setelah akad selesai disepakati, sehingga orang tersebut berhak menggunakan barang tersebut sesuai dengan kehendaknya.

B. Syarat *Ma'qūd 'alaih* pada Transaksi Jual Beli

Disyaratkan *ma'qūd 'alaih* harus dilihat oleh pihak yang bertransaksi jika *ma'qūd 'alaih* itu berupa zat bukan disifati. Adapun ketika disifati seperti penjual mengatakan “aku menjual baju kepadamu seperti baju ini dan jenisnya seperti ini, sifatnya juga seperti ini”, jual beli seperti ini sah walaupun *ma'qūd 'alaih* tidak diperlihatkan. *Ma'qūd 'alaih* juga harus suci alias tidak najis, sehingga tidak sah menjual perkara yang najis seperti menjual kulit bangkai atau perkara najis yang lainnya. Nabi Muhammad SAW mencegah dari jualbeli khamar dan beliau bersabda;

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَيُدْهَنُ بِهَا الْوَالِأَصْنَامَ . فَقِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ،
أَرَأَيْتَ شُحُومَ الْمَيْتَةِ فَإِنَّهَا يُطْلَى بِهَا السُّنُنُ ، جُلُودُ ، وَيَسْتَصْبِخُ بِهَا النَّاسُ . فَقَالَ « لَا ، هُوَ
حَرَامٌ » . ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عِنْدَ ذَلِكَ « قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ ، إِنَّ اللَّهَ لَمَّا
حَرَّمَ شُحُومَهَا جَمَلُوهَا ثُمَّ بَاعُوهَا فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ (رواه البخارى)⁴⁵

Artinya: Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya mengharamkan jual beli khamar, bangkai, babi, dan patung. “Ada yang bertanya, “Wahai Rasulullah, apa pendapatmu mengenai jual beli lemak bangkai, mengingat lemak bangkai itu dipakai untuk menambal perahu, meminyaki kulit, dan dijadikan minyak untuk penerangan” Nabi Muhammad SAW bersabda, “Tidak boleh, jual beli lemak bangkai itu haram.” Kemudian Nabi Muhammad SAW bersabda, “Semoga Allah melaknat Yahudi, Sesungguhnya, tatkala Allah mengharamkan lemak bangkai, mereka mencairkannya lalu menjual minyak dari lemak bangkai tersebut, kemudian mereka memakan hasil penjualannya.” (HR. Bukhari).

⁴⁵Al-Bukhari, Muhammad ibn Ismail Abu ‘Abdullah *al-Bukhārī: Ṣaḥīḥ al-Jāmi’ al-Ṣaḥīḥ al-Mukhtasar*, Taḥqīq: Mustafā Dib. (Beirut : Dar Ibn Kasir, *ṣaḥīḥ* 1407 H/1987 M), hlm.320.

Maksud dari hadis diatas adalah najis zatnya, khamar, bangkai, dan babi. Kemudian oleh ulama hal itu disamakan dengan semua zar (benda) yang najis. Jadi, yang dilarang bukan hanya jual beli khamar, bangkai dan babi saja.⁴⁶

Adapun syarat *ma'qūd 'alaih* (barang/objek) yang diperjualbelikan ada lima, yaitu:

1. Barang yang diperjualbelikan haruslah bersih materi. Ketentuan ini didasarkan pada umumnya ayat Al-Quran dalam surat *al-A'rāf* ayat 157:

وَجِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَحُرِّمَ عَلَيْهِمُ الْحَيْثُ

Artinya:“Dan Allah menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk.”

2. Barang yang diperjualbelikan adalah sesuatu yang bermanfaat. Alasannya adalah bahwa yang hendak diperoleh dari transaksi ini adalah manfaat itu sendiri. Barang seperti ular dan kalajengking, tidak dapat di jadikan objek transaksi.
3. Baik barang maupun uang yang dijadikan objek transaksi itu betul-betul telah menjadi milik orang yang melakukan transaksi. Tidak boleh seseorang menjual barang orang lain atau membelanjakan uang orang lain, kecuali ada izin atau kuasa dari orang yang memilikinya.
4. Barang atau uang yang telah menjadi miliknya itu haruslah telah berada di tangannya atau dalam kekuasaannya dan dapat diserahkan sesuai waktu yang disepakati dalam transaksi dan tidak mesti berada dalam majelis akad, umpamanya tersimpan di gudang penyimpanan yang berjauhan letaknya.
5. Barang yang dijual bisa diserahkan kepada si pembeli, barangnya bisa diketahui dengan cara melihat fisiknya, atau mendengar

⁴⁶Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah*,...,hlm.280.

penjelasan dari si penjual, kecuali untuk barang yang bila dibuka bungkusnya akan menjadi rusak seperti; telur, kelapa, durian, semangka dan lainnya.⁴⁷

Kelima persyaratan yang berkenaan dengan objek transaksi tersebut bersifat kumulatif dalam arti keseluruhannya mesti dipenuhi untuk sahnya suatu transaksi. Kelimanya sudah sejalan dengan prinsip tarādhin yang merupakan syarat utama dalam transaksi, bila ada yang tidak terpenuhi jelas akan menyebabkan pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi akan tidak merasa suka. Akibatnya akan termakan harta orang lain secara tidak hak.

C. Pendapat Ulama tentang Harga dan Keabsahannya pada Akad Jual Beli

1. Pendapat para Imam Mazhab Ahli Hukum Islam

Menurut Mazhab Maliki, dalam penetapan harga, hendaknya barang yang ditetapkan tidak dilarang oleh agama, barangnya harus bersih sehingga tidak sah apabila barang tersebut mengandung najis, barangnya harus bisa dimanfaatkan secara agama, barangnya harus diketahui oleh kedua belah pihak sehingga tidak sah jual beli yang tidak bisa diserahkan.⁴⁸

Menurut Mazhab Hanafi dalam penetapan harga pada objek transaksi, hal yang harus diperhatikan adalah barang dan harga harus diketahui sehingga mencegah dari persengketaan. Jual beli tidak berlaku sementara karena hakikat jual beli adalah berpindahnya barang atau harga dengan sifat terus-menerus dan tidak punya batas waktu, jual beli harus bebas dari syarat yang membatalkannya seperti jual beli *gharar*.⁴⁹

⁴⁷ Moh. Rifa'i, *Ilmu Fiqih Islam Lengkap*, (Semarang: Toha Putra, 1978), hlm.63.

⁴⁸ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual Beli, Asuransi, Khiyar, Macam Akad Jual Beli Akad Ijarah Penyewaan*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm.78.

⁴⁹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Hukum Transaksi Keuangan, ...,* hlm.75.

Menurut Mazhab Syafi'i, kaidah dasar yang sudah menjadi ketetapan untuk hal ini adalah setiap yang bisa menjadi barang bisa juga menjadi harga dan tidak sebaliknya, harga kadang-kadang tidak berupa tanggungan yang harus dibayar atau diserahkan kemudian, tetapi juga terkadang berupa barang tertentu seperti berupa barang yang bernilai seperti hewan, atau semacamnya seperti halnya keadaan barang. Karena perbedaan barang dan harga ini berlaku pada barang-barang yang dipakai untuk tukar-menukar, yaitu uang tunai, barang-barang bernilai, dan barang-barang sejenis.⁵⁰

Barang bernilai atau barang yang dianggap tidak punya kesamaan dengan barang lain dalam jenisnya, atau barang yang punya kesamaan dengan barang lain dalam jenisnya bila ditukar dengan uang tunai maka ia berstatus barang, seperti yang telah disebutkan. Akan tetapi, jika barang serupa itu ditukar dengan barang sejenisnya yang lain, seperti menjual gandum dengan minyak, maka barang yang sudah ditentukan itulah yang berstatus barang, sementara yang disifati dengan tanggungan berstatus harga. Apabila barang-barang bernilai ditukar dengan barang semacamnya, maka masing-masing dari kedua barang itu berstatus harga dan bisa juga berstatus barang.⁵¹

Menurut Mazhab Hambali, hendaknya barang yang dijual diketahui dengan jelas oleh penjual dan pembelinya dengan cara melihatnya sehingga keduanya mengetahui pada saat transaksi, atau sebelumnya, di mana barang tersebut diperkirakan tidak akan berubah secara yakin atau *zhahir*, harga yang disebutkan pada barang haruslah jelas bagi kedua belah pihak saat dilakukan atau sebelum transaksi.⁵²

⁵⁰ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Hukum Transaksi Keuangan*,..., hlm.79.

⁵¹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Hukum Transaksi Keuangan*,..., hlm.80.

⁵² Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Hukum Transaksi Keuangan*,..., hlm.76.

2. Pendapat Ibnu Khaldun tentang harga dan keabsahannya pada transaksi jual beli

Harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang lainnya terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Bila suatu barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Jika suatu barang melimpah maka harganya rendah.⁵³

Berdasarkan pendapat Ibnu Khaldun tersebut, maka dapat dipahami bahwa suatu harga setiap saat akan berubah tergantung pada agen sebagai pembeli barang dalam menyikapi hal tersebut. Jika dirasa, persediaan tidak sama dengan permintaan, terkadang pasaran membutuhkan barang yang banyak, sedangkan barang yang tersedia hanya terbatas hal inilah yang membuat harga barang terkadang tiba-tiba melambung tanpa disadari.

3. Pendapat al-Ghazali tentang harga dan keabsahannya pada transaksi jual beli

Karya Al-Ghazali dalam *al-Ihya 'Umuluddin* banyak membahas topik-topik ekonomi, termasuk pasar. Al-Ghazali telah membicarakan barter dan permasalahannya, pentingnya aktivitas perdagangan dan evolusi terjadinya pasar, termasuk bekerjanya kekuatan permintaan dan penawaran dalam mempengaruhi harga. Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa keuntungan merupakan motif utama dalam perdagangan. Namun, ia memberikan banyak penekanan kepada etika dalam bisnis, etika diturunkan dari nilai-nilai Islam.⁵⁴

Al Ghazali menjelaskan bahwa karena makanan merupakan kebutuhan pokok, maka motivasi laba harus seminimal mungkin mendorong perdagangan, karena dapat terjadi eksploitasi melalui penerapan tingkat harga dan laba yang

⁵³ Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFE,2004), Cet. Ke-1, hlm.361.

⁵⁴ Pusat Pengkajian Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas Kerja Sama dengan Bank Indonesia, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.306.

berlebihan. Ia menyatakan bahwa laba merupakan kelebihan, laba tersebut pada umumnya harus dicari melalui barang-barang yang bukan merupakan kebutuhan dasar, ia menyatakan laba normal berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang.

4. Pendapat Ibnu Taimiyah tentang harga dan keabsahannya pada transaksi jual beli

Sebagaimana disebutkan dalam buku Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa penetapan harga sesuai dengan keinginan dan persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas dan tidak terdistorsi antara permintaan dan penawaran. Ibnu Taimiyah juga berpendapat bahwa naik turunnya harga tidak sepenuhnya dipengaruhi oleh tidak adilnya dalam pelaksanaan transaksi, akan tetapi bisa terjadi karena menurunnya penawaran akibat berlebuhnya produksi, penurunan yang diminta dan juga tekanan pasar.⁵⁵

Ibnu Taimiyah membedakan antara legal-etik dan aspek ekonomi dari suatu harga yang adil. Ia menggunakan istilah kompensasi yang setara ketika menelaah dari sisi legal etik dan harga yang setara ketika meninjau dari aspek ekonomi. Ibnu Taimiyah mengemukakan konsep kompensasi yang setara berdasarkan aturan hukum yang minimal harus dipenuhi dan aturan moral yang sangat tinggi. Ia menyatakan, mengkompensasi suatu barang dengan yang lain yang setara merupakan hal yang wajib dan apabila pembayaran yang dilakukan secara sukarela itu dinaikkan, hal tersebut adalah jauh lebih baik dan merupakan perbuatan baik yang diharapkan. Namun, jika mengurangi kompensasi tersebut, maka hal tersebut adalah kezaliman yang diharamkan. Begitu pula halnya menukar barang yang cacat dengan yang setara merupakan keadilan yang dibolehkan. Meningkatkan kerusakannya justru melanggar hukum dan menguranginya merupakan perbuatan baik yang diharapkan. Berbeda halnya

⁵⁵ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: rajawali Pers,2014), Cet. Ke-6, hlm.332.

dengan konsep kompensasi yang setara, persoalan harga yang adil muncul ketika menghadapi harga yang sebenarnya, pembelian dan pertukaran barang.⁵⁶

Berdasarkan pemaparan di atas dalam penetapan harga hendaknya barang yang ditetapkan tidak dilarang oleh agama, barangnya harus bersih sehingga tidak sah apabila barang tersebut najis, barang dan harga harus diketahui sehingga mencegah terjadinya persengketaan di kemudian hari. Penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar. Dalam konsep Islam, harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran dan keadilan ekonomi dengan mempertimbangkan kepentingan para pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli.

D. PendapatFuqaha tentang Dualisme Harga pada Transaksi Jual Beli

Wahbah Zuhaili dalam buku *Fiqh Islam wa Adillatuhu* tidak menjelaskan secara rinci mengenai dualisme harga. Akan tetapi dalam kitabnya tersebut terdapat pembahasan mengenai dua harga yang terjadi dalam transaksi jual beli. Wahbah Zuhaili mengutip pendapat Ibnu Qudamah dalam kitab *al-Mughni*, menjelaskan bahwa sebenarnya jual beli dengan harga tidak tunai bukanlah sesuatu yang diharamkan, juga tidak makruh berdasarkan kesepakatan ulama. Maka apabila kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli sepakat atas jual beli alat atau barang lain dengan harga Rp. 1.100,- secara tidak tunai, sementara harga tunainya hanya Rp. 1.000,- maka jual beli dianggap sah meskipun dalam proses tawar menawar sempat penjual menyebutkan dua harga yaitu harga tunai dan harga tidak tunai. Tetapi apabila dalam satu transaksi penjual sejak awal mengatakan kepada pihak pembeli, “saya menjual kepadamu barang ini dengan harga Rp. 1.000,- secara tunai, dan dengan harga Rp. 1.100,- secara tidak tunai”, lalu pembeli menerima tanpa menentukan

⁵⁶ A. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah, AnshariThayib*, (Jakarta: Bina Ilmu Offset, 1997), hlm.12.

maksudnya atau tanpa memutuskan jenis transaksi yang mana yang diinginkan, maka jual beli seperti ini batal menurut jumhur, *fāsid* menurut ulama mazhab Hanafi karena terjadi ketidakjelasan. Sebagian dari ulama mazhab Zaidiyyah mengatakan bahwa tidak sah jual beli dengan harga yang melebihi harga dari tempat transaksi dilangsungkan karena alasan tidak tunai.⁵⁷

Pada hakikatnya, jual beli dengan harga tidak tunai (cicilan) berbeda substansinya dari riba, meskipun antara keduanya terjadi kesamaan dari sisi bahwa harga tidak tunai berbeda dari harga tunai karena faktor keterlambatan membayar. Sisi perbedaannya adalah bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, riba terjadi pada pinjam meminjam dan tukar menukar bukan pada jual beli. Di samping itu dalam hal riba, tambahan yang diberikan oleh salah satu pihak adalah sama jenisnya dengan sesuatu yang ia ambil, dan tambahan karena faktor pembayaran diserahkan kemudian. Seperti menjual satu *ṣā'* gandum sekarang dengan harga dua *ṣā'* gandum yang akan dibayar beberapa waktu kemudian, atau memberi kredit seribu dirham sekarang dan akan dibayar seribu seratus dirham beberapa waktu kemudian.

Adapun jual beli dengan harga yang tidak tunai, maka barang jualan berupa barang yang bernilai Rp. 1.000,- saat transaksi dilakukan dan akan bernilai Rp. 1.100,- pada beberapa bulan kemudian misalnya. Ini tidak termasuk riba, tetapi salah satu bentuk toleransi dalam hal jual beli. Karena dalam jual beli ini pembeli mengambil barang bukan uang tunai dan tidak memberi tambahan dari jenis yang ia terima dari penjual. Dan sudah menjadi pengetahuan umum bahwa sesuatu (harga) yang ada sekarang lebih baik dan berharga dari apa yang akan diterima pada waktu-waktu mendatang. Apalagi pihak penjual akan berkorban ketika menghadirkan barang kepada orang yang akan membelinya dengan harga yang tidak tunai karena harga barang akan dibayar kemudian, dan

⁵⁷Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*,...,hlm.138.

itu berarti penjual tidak akan memanfaatkannya ketika ingin membeli barang-barang lain.⁵⁸

Para ahli fiqh berbeda pendapat dalam menafsirkan maksud dua transaksi jual beli dalam satu jual beli. Imam Syafi'i mengatakan, "ada dua penafsiran mengenai hal ini. *Pertama*, seseorang mengatakan, "saya jual barang ini kepadamu dengan harga Rp. 2.000,-kredit atau dengan harga Rp. 1.000,-tunai, maka mana saja yang kamu mau kamu boleh pilih." Walaupun, jual beli dianggap *lazim* pada salah satu pilihan tapi jual beli ini batal, karena terjadi pengaburan dan pergantungan jual beli. *Kedua*, seseorang mengatakan, "saya jual kepadamu rumahku dengan syarat kamu jual kepadaku kudamu."

Alasan pelanggaran pada transaksi pertama, karena transaksi itu mengandung *gharar* yang disebabkan oleh ketidakjelasan mengenai jumlah harga, dimana pembeli tidak tahu secara pasti pada saat transaksi berapa jumlah harga barang, apakah misalnya Rp. 10.000 atau Rp. 15.000. Di samping itu, transaksi kedua juga mengandung unsur *gharar*, dimana penjual tidak mengetahui apakah jual beli kedua akan terjadi ataukah tidak.⁵⁹ Dan juga diketahui bahwa hadis larangan dua transaksi dalam satu jual beli adalah hadis *da'if*, karena dalam sanadnya ada seorang perawi yang dipermasalahkan oleh para ulama, yaitu Muhammad bin Amr bin 'Alqamah, yang dipermasalahkan oleh beberapa orang ulama. Dan jika hadis tersebut shahih, maka larangan tersebut dipahami sebagai larangan atas jual beli seperti perkataan, "jika tunai harganya sekian, sedangkan jika kredit harganya sekian." Sementara jika dari pertama sang pembeli mengatakan, "barang ini dijual kredit dengan harga sekian," tanpa ada pilihan harga tunai. Kemudian harga kredit tersebut lebih mahal dari harga tunai pada hari itu, maka jual beli tersebut sah.⁶⁰

⁵⁸Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, ..., hlm. 134.

⁵⁹Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, ..., hlm. 136.

⁶⁰ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*,..., hlm. 137.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa dualisme harga pada transaksi jual beli terjadi karena dua hal yaitu secara tunai dan tidak tunai. Jual beli tidak tunai dilakukan karena harga barang tersebut akan dibayar di kemudian hari, dan itu berarti penjual tidak akan memanfaatkannya ketika ingin membeli barang-barang lain. Menurut mayoritas ulama transaksi dualisme harga tersebut boleh dilakukan selama tidak terjadinya dua transaksi dalam satu akad.

E. Konsekuensi Dualisme Harga Terhadap Keabsahan Akad Jual Beli

Dalam perkembangan ekonomi saat ini terdapat berbagai cara pedagang meraih keuntungan. Akhir-akhir ini ditemukan di toko-toko dengan menawarkan alternatif yaitu dengan dua harga, misalnya ada tawaran untuk membayar secara kredit maupun tunai. Penjualan dengan dua harga kontan atau kredit dan harga tertundanya lebih mahal namun tidak dijelaskan harganya kemudian kedua orang itu berpisah (dari majelis) dengan ketidakjelasan, tanpa menentukan salah satunya.

Jual beli dua harga tersebut dapat berpengaruh pada konsumen yang akan membeli barang, karena ada dua harga yang berbeda pada pembelian produk yang sama. Adapun konsekuensi dualisme harga terhadap keabsahan akad jual beli adalah sebagai berikut:

1. Konsumen merasa terbebani harga yang diberikan pada saat transaksi jual beli tersebut. Hal ini bisa saja diterima karena sudah adanya kesepakatan di awal namun ketika membayar jumlah uang yang seharusnya digunakan untuk kepentingan yang lain terpakai untuk membayar barang tersebut.
2. Mengakibatkan kerugian. Hal ini tentu merugikan bagi konsumen karena harga yang diberikan seharusnya murah. Akan tetapi apabila barang tersebut tidak ada maka konsumen tidak mempunyai cara lain selain melakukan jual beli tersebut.

3. Jumlah orang yang meminta juga dapat mempengaruhi harga. Jika jumlah peminat dari suatu barang tersebut banyak maka harga akan relatif tinggi.
4. Besar kecil biaya yang harus dikeluarkan oleh produsen atau penjual. Misalnya, barang yang dijual bahannya sudah mulai berkurang, maka Semakin besar biaya yang dibutuhkan oleh produsen atau penjual untuk menghasilkan atau memperoleh barang dan semakin tinggi pula harga yang diberikan dan begitu pula sebaliknya.
5. Keinginan orang terhadap barang-barang seringkali berbeda-beda. Perbedaan ini dipengaruhi oleh berlimpah atau langkanya barang yang diminta tersebut. Suatu barang akan lebih disukai apabila ia langka daripada tersedia dalam jumlah yang berlebihan.⁶¹

Konsekuensi jual beli dualisme harga di atas tentu saja dapat mempengaruhi keabsahan jual beli karena konsekuensi tersebut merugikan salah satu pihak. Dengan kata lain suatu transaksi tidak cukup dengan kata sepakat melainkan harus memenuhi keabsahan dari jual beli tersebut. Menurut fiqh muamalah, keabsahan jual beli diantaranya, adanya penjual dan pembeli, adanya uang dan benda, ada manfaatnya, keadaan barang itu dapat diserahkan, keadaan barang kepunyaan yang menjual dan barang itu diketahui oleh si penjual dan pembeli, jelas zatnya, bentuknya, kadar (ukuran) dan sifat-sifatnya. Sehingga tidak akan terjadi perselisihan antara keduanya. Dengan kata lain suatu transaksi tidak cukup dengan kata sepakat tetapi harus memenuhi rukun dan syarat-syarat yang ditentukan oleh syariat Islam.

Dalam unsur jual beli, nilai tukar barang atau harga menjadi unsur terpenting. Harga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi mekanisme pasar. Dalam Islam, harga yang berlaku di pasar yaitu harga yang adil. Beberapa hadis tentang harga yang adil telah disebutkan oleh nabi. Misalnya dalam kasus

⁶¹ Adiwarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta:PT Raja Grafindo,2010), hlm.233.

seorang majikan yang membebaskan budaknya. Dalam hal tersebut budak menjadi manusia yang merdeka dan pemiliknya memperoleh sebuah kompensasi dengan harga yang adil. Jual beli yang sah yaitu jual beli yang sesuai dengan syariat serta terpenuhinya rukun dan syarat jual beli. Dengan kepemilikan atas barang dan kemanfaatan barang yang dijual menjadikan barang tersebut halal. Apabila jual beli bertentangan dengan syariat maka hukumnya tidak sah dan batal.⁶²

Berdasarkan pemaparan di atas dapat diberi kesimpulan bahwa penjualan dengan dualisme harga baik secara tunai maupun kredit tentu memiliki konsekuensi, seperti konsumen merasa terbebani harga yang diberikan pada saat transaksi jual beli tersebut. Hal ini dikarenakan ketika membayar jumlah uang yang seharusnya digunakan untuk kepentingan yang lain terpakai untuk membayar barang tersebut. Akan tetapi apabila kedua belah pihak tidak merasa terbebani dengan konsekuensi dari dualisme harga tersebut maka jual beli ini tidak batal dan dapat dilanjutkan transaksinya oleh penjual dan pembeli.

⁶² Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunah 4*, ..., hlm.56.

BAB TIGA
DUALISME HARGA PADA PENJUALAN PRODUK INFORMA
SECARA *ONLINE* DAN *OFFLINE* DI BANDA ACEH DALAM
PERSPEKTIF *MA'QŪD 'ALAIH*

A. Gambaran Umum Toko Informa Banda Aceh

Informa *Furnishings* merupakan salah satu perusahaan *ritel* yang cukup besar dan juga lengkap di Indonesia yang bergerak pada bidang *Furnishings*. Berdirinya Informa atau Informa *Furnishings* diawali oleh berdirinya PT Kawan Lama Sejahtera pada tahun 1955 di kawasan Glodok, Jakarta. PT Kawan Lama Sejahtera kemudian berkembang menjadi Group Kawan Lama setelah beberapa waktu. Salah satu dari anak perusahaan di Group Kawan Lama adalah *Index Furnishings* yang berubah nama menjadi Informa *Furnishings* atau Informa pada tahun 2004. Sadar akan perkembangan zaman yang begitu kompetitif, Informa *Furnishings* menyediakan lebih dari 60.000 produk berkualitas dengan suasana belanja yang menyenangkan. Produk tersebut terdiri dari beberapa departemen seperti *living, designer collections, dining, kitchen, commercial tables and chairs, office, kept concept, bedroom, kids, mattress, beauty commercial, american home furniture,* dan *lighting*. Informa juga dilengkapi dengan koleksi *Home Accessories* yang terdiri dari *home decor, home textile, dan household* untuk kebutuhan aksesoris hunian sampai ruang usaha.⁶³

Informa *Furnishings* memiliki banyak cabang yang tersebar di seluruh Indonesia, salah satunya Informa *Furnishings* cabang kota Banda Aceh. Informa *Furnishings* Cabang Banda Aceh terletak di Jalan Mr. Teuku Moh. Hasan, Sukadamai, Kec. Lueng Bata, Kota Banda Aceh. Informa ini memiliki letak yang strategis yaitu berada di pusat kota Banda Aceh. Informa yang berada di Banda Aceh ini menyediakan berbagai koleksi untuk hunian, perabotan

⁶³Wawancara dengan Maimun Deputy Store Operation Manager Informa *Furnishings* Banda Aceh, pada tanggal 15 Juli 2021.

kantor, aksesoris dekorasi hingga ruang komersial dengan beragam gaya dan juga desain terbaru. Informa memiliki konsep *one stop shopping* untuk semua produk *Furnishings*. Oleh karena letak yang strategis dan menyediakan berbagai perlengkapan yang lengkap tersebut, Informa ini ramai sekali dikunjungi oleh masyarakat Aceh sehingga menjadi salah satu pusat *Furnishings* yang ada di kota Banda Aceh. Informa *Furnishings* Cabang Banda Aceh ini dibuka setiap hari dari Senin hingga Minggu, dibuka mulai pukul 10.00 WIB sampai dengan pukul 22.00 WIB. Informa *Furnishings* Cabang Kota Banda Aceh ini memiliki keseluruhan karyawan diberbagai departemen sejumlah 70 orang.

Informa *Furnishings* di Banda Aceh dapat menarik minat pelanggan dengan menawarkan produknya yang berkualitas *full Import* dengan desain yang minimalis, elegan, dan modern. Varian bahannya yang beragam dan bagus serta target sasarnya yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Informa *Furnishings* Banda Aceh juga menawarkan berbagai produk yang terlengkap. Penjualan produk *Furnishings* oleh Informa tidak hanya melalui manual, namun juga melalui *online store* dalam bentuk aplikasi dan sosial media yang akan memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian. Informa juga menawarkan aplikasi, dimana pelanggan dapat terdaftar sebagai member Informa *Furnishings*. Selain itu, pelanggan dapat mudah melihat katalog produk dan pelanggan bisa juga mendapatkan penawaran diskon dari member tersebut. Informa biasanya menawarkan produk ke berbagai perumahan, baik perumahan baru maupun perumahan lama, kantor, restoran, cafe, atau pebisnis lain melalui penyebaran brosur, sosial media atau informasi produk yang dilakukan oleh pegawai *sales*.⁶⁴

Adapun visi dan misi Informa adalah sebagai berikut:

⁶⁴Wawancara dengan Maimun *Deputy Store Operation Manager Informa Furnishings Banda Aceh*, pada tanggal 17 Juli 2021

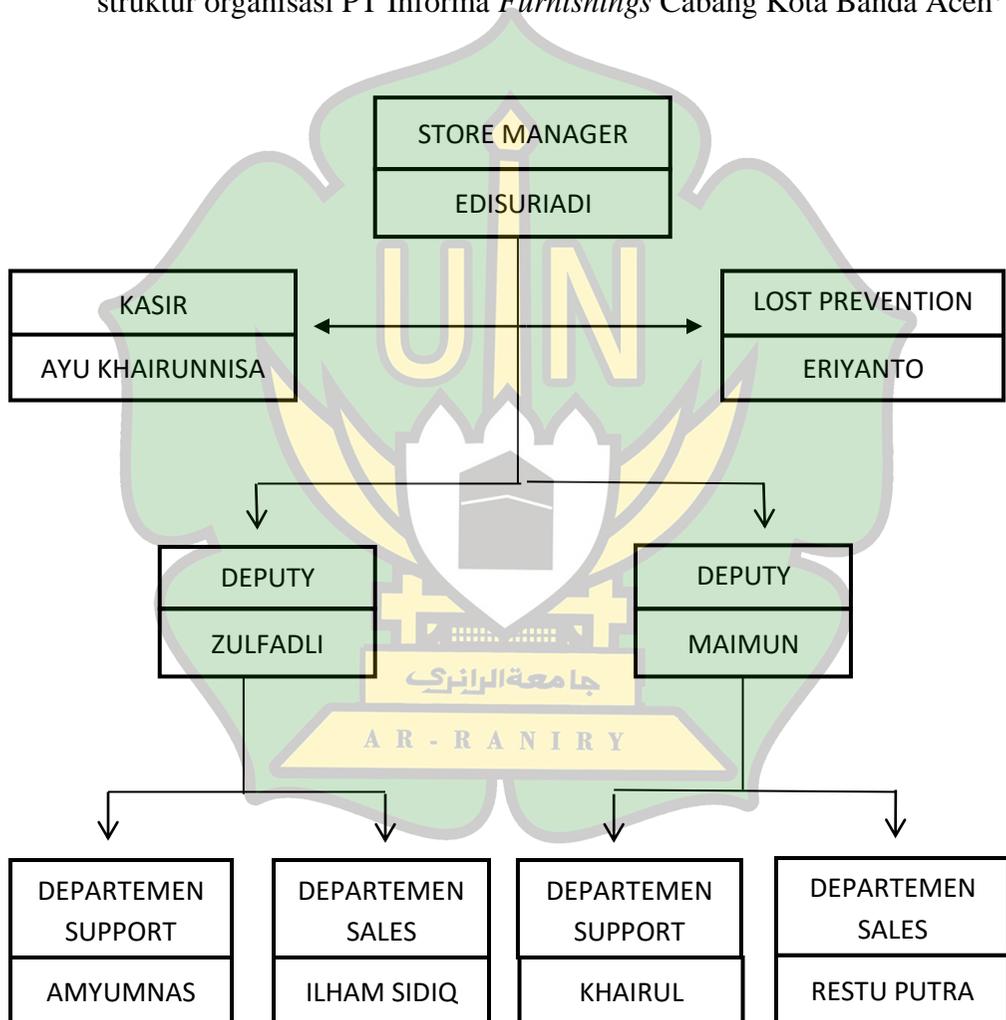
1. Visi

“Menjadi pemimpin *ritel Furnishings* nomor 1 di Indonesia”

2. Misi

“Menyediakan produk berkualitas dengan pilihan yang lengkap disertai pelayanan profesional untuk segmen pasar kelas menengah atas dengan harga yang wajar dan kompetitif”⁶⁵

struktur organisasi PT Informa *Furnishings* Cabang Kota Banda Aceh⁶⁶



⁶⁵ <https://www.ruparupa.com/informa/wowsale>

⁶⁶ Wawancara dengan Maimun *Deputy Store Operation Manager*, pada tanggal 17 Juli

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa Informa merupakan salah satu perusahaan *ritel* yang cukup besar dan lengkap di Indonesia yang bergerak pada bidang *Furnishings*. Informa juga memiliki banyak Cabang di seluruh wilayah Indonesia salah satunya berada di Banda Aceh. Informa memiliki konsep tersendiri yaitu *one stop shopping* untuk semua produk *Furnishings*. Visi yang diberikan oleh Informa tersebut bertujuan agar dapat menjadi perusahaan No. 1 dalam memenuhi kebutuhan dalam bidang *Furnishings* beserta aksesoris lainnya. Dalam penyediaan *Furnishings* Informa memberikan produk yang berkualitas dengan pilihan lengkap serta memiliki pelayanan yang profesional dan memberikan harga produk yang sesuai.

Pihak Informa juga telah menyusun struktur organisasi dengan sebaik mungkin, setiap bidang ada pihak yang telah ditunjuk dalam bidangnya masing-masing seperti bidang pemasaran, bidang penjualan, bidang pengawasan, dan bidang pengembangan. Dengan tersusunnya struktur organisasi tersebut maka pihak Informa dapat menjalankan tugas mereka sesuai dengan bidang yang telah dibagikan.

B. Penetapan Harga Produk *Furnishings* dan Faktor-Faktor Pembeda Harga pada Penjualan *Online* dan *Offline* di Informa Banda Aceh

Dalam suatu perusahaan, untuk memberikan keputusan mengenai penetapan harga produk merupakan hal yang sangatlah penting dan tidaklah mudah untuk dilakukan. Harga harus ditetapkan secara tepat, cermat, dan akurat. Hal ini dilakukan agar suatu perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis dalam kurun waktu yang relatif lama. Harga merupakan suatu alat distribusi yang menghubungkan konsumen atau pengguna jasa yang melakukan transaksi yaitu antara pembeli dan penjual. Pada dasarnya harga merupakan salah satu sarana mempertemukan

antara konsumen dan produsen dalam menciptakan terjadinya transaksi antara pembeli dan penjual.⁶⁷

Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakibat buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi bisa berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai produk yang dijual. Untuk itu penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin.⁶⁸

Menurut Fandi Tjipto, faktor-faktor yang mempunyai pengaruh atas harga jual yaitu:

1. Mutu dan kualitas barang
2. Harga dapat bersaing
3. Pelayanan dan *service* menjadi prioritas utama
4. Memberikan potongan harga⁶⁹

Sebagaimana hasil penelitian yang penulis dapatkan di lapangan, Informa *Furnishings* cabang Banda Aceh merupakan salah satu perusahaan besar yang menggunakan sistem pemasaran. Mereka menggunakan metode pemasaran ini supaya mempermudah penjual dalam menjual produknya ke khalayak ramai baik dengan cara menyebarkan brosur maupun dengan cara mempublikasikan di media sosial. Pemasaran ini dimaksudkan agar lebih banyak anggota masyarakat mengetahui dan mau berbelanja di Informa *Furnishings* tersebut. Dengan promosi yang dilakukan ini para pembeli bisa melihat sendiri dan mengecek kualitas barang yang diperjualbelikan di Informa dan bisa menanyakan langsung secara detail barang yang akan dibelinya.

⁶⁷Adiwarman A Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm.147.

⁶⁸ *Ibid*, ,hlm.148.

⁶⁹ Fandi Tjipto, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 1997), hlm.151.

Pemasukan *Furnishings* yang diterima oleh Informa Cabang Banda Aceh dengan bermacam-macam jenis produk yang diperjualbelikannya. Hal ini sangat bergantung pada penjualannya, jika penjualan lancar maka pemasukannya lebih banyak. Informa menyediakan produk *Furnishings* seperti: perlengkapan rumah tangga, perlengkapan komersial, perlengkapan elektronik, aksesoris dan dekorasi, set *furniture*, meja dan kursi, tempat tidur dan matras, dan tempat penyimpanan (lemari dan rak). Pemasukan produk *Furnishings* tersebut langsung dari distributor resmi yang berada di Indonesia dan produk *Furnishings* di Informa juga menawarkan produk *Furnishings import* dengan kualitas terbaik yang di-*import* langsung dari Vietnam, China, dan Eropa.

Beberapa jenis *Furnishings* yang diperjualbelikan secara *online* maupun *offline* di Informa yang dicantumkan dalam tabel dibawah ini dapat dibandingkan, yang mana harga *online* lebih murah dibandingkan harga *offline*. Harga penjualan di Informa ditetapkan langsung oleh kantor pusat. Keterangan beberapa jenis dan harga *Furnishings* tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.⁷⁰

Table 3.1 Perbandingan Harga *Online* dan *Offline*

NO.	Nama Produk	Harga <i>Online</i>	Harga <i>Offline</i>
1.	<i>KelsBelle</i> setblender	Rp. 299.000	Rp. 349.000
2.	<i>AppetiteElectricalHugoRieCookerMini30</i> <i>0MI</i>	Rp. 249.000	Rp. 413.000
3.	<i>CookingColorSet4PcsHelen</i> pisau dapur	Rp. 229.000	Rp. 353.000

⁷⁰Berdasarkan hasil wawancara penulis di Informa Banda Aceh pada tanggal 18 Juli 2021

4.	<i>Arlo</i> kursi belajar anak	Rp. 999.000	Rp. 1.129.000
5.	<i>Blade</i> laci penyimpanan 3 tingkat <i>sanghaioak</i>	Rp. 1.899.000	Rp. 2.599.000
6.	<i>Aikenmalmo</i> kursi makan	Rp. 899.000	Rp. 1.179.000
7.	<i>Bunga Artificialpeach</i>	Rp. 249.000	Rp. 295.000
8.	Tanaman <i>artificial</i> 66 04 cm kaktus dengan pot	Rp. 649.000	Rp. 768.000
9.	<i>Appetite set 6 pcs Pallet Aspen Mug</i> putih abu abu	Rp. 159.000	Rp. 189.000
10.	<i>TeaculturevacuumMug S S Flat</i> dengan gagang 473 ml	Rp. 129.000	Rp. 156.000
11.	<i>Cookingcolor 22cm panicCasserole</i> dengan tutup	Rp. 175.000	Rp. 215.000
12.	<i>Appetitezayn</i> set alat makan 24 pcs	Rp. 350.000	Rp. 470.000
13.	<i>Gallio</i> rak dinding 3 tingkat hitam	Rp. 399.000	Rp. 459.000
14.	<i>Selmahagen</i> rak dinding segitiga hitam	Rp. 55.300	Rp. 89.000
15.	Rak dinding kayu 60 cm	Rp. 199.000	Rp. 229.000
16.	Rak minimalis 3 tingkat	Rp. 299.000	Rp. 429.000

17.	<i>Lubo rak 5 tingkat</i>	Rp. 800.000	Rp. 1.120.000
18.	Meja lipat	Rp. 399.000	Rp. 579.000
19.	<i>Heize meja kantor</i>	Rp. 899.000	Rp. 1.999.000
20.	<i>Roes kursi kantor sandaran tinggi 161</i>	Rp. 1.299.000	Rp. 1.520.000

Sumber: Olah data penelitian dari hasil wawancara dengan *Deputy Store Manager* Informa cabang Banda Aceh pada tanggal 17 Juli 2021.

Dari uraian beberapa jenis-jenis *Furnishings* dan aksesoris di atas dapat kita lihat bahwasanya harga pada *online* lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditetapkan oleh Informa Banda Aceh. Perbedaan harga yang ditetapkan pada penjualan secara *offline* lebih mahal dengan selisih harga mencapai 40% dari harga *online*. Harga *Furnishings* secara *offline* di Informa ditetapkan lebih tinggi, padahal menetapkan harga dalam mekanisme pasar haruslah seimbang dan adil dan tidak memberatkan satu pihak dengan pihak lainnya.

Dalam menetapkan harga produk *Furnishings* di Informa cabang Banda Aceh, ada faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya perbedaan harga dalam penjualan produk secara *online* dan *offline* diantaranya berdasarkan zona wilayah. Hal ini dikarenakan pihak Informa dalam menetapkan harga produk *Furnishings* didasarkan wilayah yang terdiri dari beberapa zona. Pembagian zona ini ditetapkan berdasarkan jarak antar wilayah dan pulau yang terbagi menjadi empat zona. Zona pertama terletak di wilayah DKI Jakarta. Zona kedua terletak di wilayah sebagian pulau Jawa yang terdiri dari Jawa Barat, Jawa Tengah dan Yogyakarta. Zona ketiga terletak di wilayah Kalimantan, Bali, dan

sebagian Sumatera, yang terdiri dari Sumatera Utara, Riau, Jambi, dan Sumatera Selatan. Zona keempat adalah di wilayah Aceh, Maluku, Kendari dan Manado.⁷¹

Penetapan harga produk *Furnishings* antara zona pertama dan kedua memiliki perbedaan harga mencapai 10%-20%. Untuk zona pertama dan ketiga memiliki perbedaan harga mencapai 20%-30%. Dan untuk zona pertama dan zona keempat memiliki perbedaan harga mencapai 30%-40%. Untuk harga penjualan produk *Furnishings* secara *online* di zona manapun, Informa Pusat menetapkan harga yang sama dengan harga penjualan pada zona pertama. Maksudnya harga penjualan *online* untuk wilayah Aceh, Maluku, Kendari, dan Manado sebagai zona ke empat sama dengan harga jual di wilayah DKI Jakarta sebagai zona pertama. Oleh karena itu harga produk penjualan secara *online* disesuaikan pada harga zona pertama. Hal inilah yang menyebabkan harga penjualan produk *Furnishings* secara *offline* di Informa Cabang Banda Aceh lebih mahal dibandingkan penjualan secara *online*.⁷²

Untuk produk *Furnishings* yang ditawarkan Informa Cabang Banda Aceh pada penjualan *online* tidak selengkap dengan produk *Furnishings* pada penjualan *offline*. Untuk penjualan *online*, Informa hanya menjual produk aksesoris *Furnishings*, sedangkan koleksi untuk hunian dan perabotan hanya tersedia pada penjualan *offline*. Hal ini ditetapkan oleh Informa untuk menjaga tingkat kepuasan konsumen. Pihak Informa menetapkan perbedaan harga setiap zona wilayah karena pengaruh perbedaan biaya pengiriman antar wilayah, yaitu distribusi produk *Furnishings* dari pusat distribusi yang berada pada zona pertama ke zona lainnya. Pihak Informa menetapkan biaya pengiriman berdasarkan bahan bakar, transportasi dan jasa kurir. Untuk pembelian produk hunian dan perabotan di Informa Bnada Aceh disediakan jasa pengantaran ke alamat yang ditunjuk oleh konsumen, dengan adanya penambahan harga biaya jasa antar. Faktor lainnya yang menjadi perbedaan harga dalam penjualan

⁷¹ Wawancara dengan Zulfadli, *Deputy*, pada tanggal 20 Juli 2021.

⁷² Wawancara dengan Maimun, *Deputy*, pada tanggal 17 Juli 2021.

produk Informa di Banda Aceh secara *online* dan *offline*, adalah karena sebagian produk *Furnishings* yang diperjualbelikan di Informa merupakan produk *Furnishings import* dari luar negeri seperti China, Vietnam dan Eropa. Namun, ada beberapa produk *Furnishings* yang berasal dari dalam negeri seperti bunga *artificial*, alat dapur dan aksesories lainnya. Barang-barang yang diimpor dari luar negeri ke Indonesia belum dihitung *bea cukai* dan ongkos pengirimannya.

Penetapan harga yang dilakukan oleh pihak Informa Banda Aceh yaitu pembelian secara *online* berbeda dengan pembelian secara *offline*. Perbedaan harga tersebut sudah diketahui oleh para konsumen, karena penjualan produk secara *online* di Informa memiliki aplikasi dan *website* yang dapat diketahui oleh para konsumen.⁷³ Penjualan produk melalui aplikasi Informa *mobile* ini memiliki kelebihan dibandingkan melalui *website* rupa-rupa.com. Kelebihan tersebut adalah setiap konsumen yang mendaftarkan diri sebagai *member customer* di aplikasi Informa *mobile* mendapatkan keuntungan diskon dalam pembelian produk. Walaupun para konsumen sudah mengetahui adanya perbedaan harga antara *online* dan *offline*, akan tetapi para konsumen lebih banyak memilih melakukan transaksi secara *offline*, karena dengan transaksi secara *offline*, konsumen bisa melihat langsung kualitas dan kondisi produk *furniture* yang diinginkannya. Konsumen juga lebih leluasa meminta penjelasan terkait produk *Furnishings* yang akan dibelinya baik dari segi kualitas maupun kuantitas produk tersebut.⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara untuk pembelian produk aksesoris, para konsumen lebih memilih berbelanja secara *online* karena harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan belanja secara *offline*. Namun untuk produk aksesoris saja pembeli lebih memilih belanja secara *online* sedangkan untuk produk *Furnishings* pembeli lebih memilih berbelanja secara *offline*. Menurut

⁷³ Hasil wawancara dengan Mirza Fuadi sebagai konsumen di Informa Banda Aceh pada tanggal 27 Desember 2021

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Rieka Agustina sebagai konsumen di Informa Banda Aceh pada tanggal 27 Desember 2021

konsumen pembelian secara *online* ini juga lebih praktis dan mudah transaksinya.⁷⁵

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya dualisme harga pada penjualan produk *Furnishings* Informa Cabang Banda Aceh secara *online* dan *offline* adalah karena adanya pembagian zona wilayah yang ditetapkan oleh Informa pusat. Penetapan zona ini disebabkan oleh adanya perbedaan biaya pengiriman antar wilayah, yaitu distribusi produk *Furnishings* dari pusat distribusi yang berada pada zona pertama dengan zona lainnya. Pihak Informa menetapkan biaya pengiriman berdasarkan bahan bakar, transportasi, dan jasa kurir. Perbedaan harga yang ditetapkan oleh Informa Cabang Banda Aceh tidak menjadi hambatan bagi konsumen dalam pembelian produk *Furnishings* karena pembelian produk secara *offline* membuat para konsumen merasa puas terhadap kualitas produk *Furnishings* dengan melihat secara langsung kondisi produk yang diinginkan.

C. Dualisme Harga pada Penjualan Produk Informa Menurut Tinjauan Konsep *Ma'qūd 'Alaih* pada Akad Jual Beli

Secara sederhana transaksi jual beli dapat diartikan sebagai peralihan hak dan kepemilikan antara satu orang dan orang lain. Muamalah yang baik harus sesuai dengan kehendak Allah menurut prinsip suka sama suka, terbuka dan bebas dari unsur penipuan untuk mendapatkan sesuatu yang ada manfaatnya menurut syarak. Tidak semua transaksi yang dijalankan selalu benar dan halal, tetapi juga sering terdapat unsur yang dilarang oleh agama. Maka dari itu transaksi yang di dalamnya terdapat unsur *gharar* dipandang sebagai sesuatu yang tidak benar dan karenanya haram dilaksanakan. Ketidakpastian dalam suatu transaksi hanya akan memberikan keuntungan salah satu pihak saja,

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Fitri Nuraini sebagai konsumen di Informa Banda Aceh pada tanggal 3 Januari 2022

sedangkan pihak yang lain cenderung akan menanggung suatu resiko kerugian yang besar.⁷⁶ Dalam surat *al-Baqarah* ayat 275 Allah berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Sesuai dengan maksud ayat di atas, setiap kitamelakukan transaksi jual beli jangan selalu memikirkan dalam mencari keuntungan dengan cara yang dilarang dalam Islam, dengan menghalalkan memakan harta riba dan tidak membedakan antara riba dan hasil jual beli yang dihalalkan oleh Allah SWT.

Perbedaan harga dalam jual beli di Informa secara *online* dan *offline* pada dasarnya tidak dibahas secara rinci dalam Islam, tidak ada dalil Al-Quran dan hadis yang menyebutkan hukum dari perbedaan harga dalam jual beli secara *online* dan *offline*. Masalah boleh atau tidak, sebenarnya hukum setiap kegiatan muamalah adalah boleh.

Hal ini sesuai dengan kaidah fiqh yaitu:

الأصلُ في المَعَا مِلَّةِ الإِبَاحَةُ إِلاَّ أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا⁷⁷

⁷⁶Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh Jilid 2*, hlm. 209.

“Hukum dasar dalam bidang muamalah adalah boleh (*ibāḥah*) sampai ada dalil yang melarangnya”. Artinya selama tidak ada dalil yang melarang suatu kegiatan muamalah, maka muamalah tersebut dibolehkan (*mubāḥ*). Dalam kaitannya dengan *ḥablminal-nās* (muamalah), pelaksanaannya diserahkan kepada manusia sesuai kondisi sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Berdasarkan kaidah fiqh tersebut diatas maka hukum jual beli dengan perbedaan harga secara *online* dan *offline* adalah boleh (*mubāḥ*).⁷⁸

Mayoritas ulama membolehkan memberikan selisih harga seperti yang dilakukan oleh pihak Informa Banda Aceh. Karena menurut para ulama *الأصل في المعاملة الإباحة* “pada dasarnya muamalah diperbolehkan” dan tidak ada nash atau ketentuan yang mengharamkannya. Juga tidak ada kemiripan atau serupa dengan riba dari segi apapun. Pihak Informa boleh menambah harga karena pertimbangan-pertimbangan tertentu, selagi tidak sampai pada batas eksploitasi harga yang berlebihan atau kezaliman yang nyata.⁷⁹

Perbedaan harga yang terjadi dalam jual beli sepatu secara *online* dan *offline* tidak membuat jual beli tersebut *fāsid* (rusak). Secara konstektual jual beli di Informa Banda Aceh sudah sesuai dengan rukun jual beli yaitu adanya penjual dan pembeli, adanya *ṣighah* (ijab dan qabul), ada barang yang dibeli, dan ada nilai tukar pengganti barang. Jual beli di Informa Banda Aceh juga sudah terpenuhi syarat jual beli yaitu penjual dan pembeli melakukan transaksi dengan tidak ada paksaan atau ancaman kepada salah satu pihak untuk melakukan transaksi, adanya akad kesepakatan jual beli kedua belah pihak, barang yang diperjualbelikan adalah milik sepenuhnya dari Informa, objek yang

⁷⁷A. Djazuli, Kaidah-Kaidah Fikih (Jakarta:2006), hlm.129.

⁷⁸Abdul Rahman Ghazali dkk, *Fiqh Muamalah*, Cet,1 (Jakarta: Kencana,2010), hlm.75-76.

⁷⁹Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh Jilid 1*, (Jakarta: Kencana,2009), hlm.205.

diperjualbelikan bukanlah barang terlarang tetapi barang yang bermanfaat, harga barang juga jelas.⁸⁰ Jual beli yang sempurna menurut syariat Islam yaitu, apabila terpenuhi semua rukun dan syarat jual beli. Jual beli yang diperbolehkan dalam Islam adalah jual beli yang saling menguntungkan bagi penjual dan pembeli, serta terhindar dari unsur riba. Dalam jual beli ini antara penjual dan pembeli tidak boleh saling menzalimi.⁸¹ Jual beli harus dilakukan secara suka sama suka (adanya kerelaan kedua belah pihak). Hadis riwayat Ibnu Majah dari Daud bin Shalih al- Madani berbunyi:

عن داود بن صالح المدائني عن ابيه قال سمعت اباسعيد الخذري يقول قال رسول الله صلوات الله عليه وسلم : انما البيع عن تراض (رواه ابن ماجه)⁸²

Artinya :Dari Daud Ibnu Salih al-Madany, dari Ayahnya ia berkata : “Saya mendengar Abi Sa’id al-Khudry berkata, bahwa Rasulullah SAW bersabda : Sesungguhnya jual beli itu berdasarkan dari adanya saling (kerelaan). (H.R. Ibn Majah)

Praktik jual beli secara *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh telah sesuai dengan konsep jual beli dalam fiqh muamalah serta tidak ada unsur penipuan (*tādlis*) dan *gharar* dalam praktiknya. Transaksi ini juga memenuhi syarat dan rukun jual beli dalam hukum Islam, yaitu adanya penjual dan pembeli, adanya *ṣighah* (ijab dan qabul), ada barang yang dibeli, dan ada nilai tukar pengganti barang. Sedangkan syarat jual beli yaitu penjual dan pembeli melakukan transaksi dengan tidak ada paksaan atau ancaman kepada salah satu pihak untuk melakukan transaksi, adanya akad kesepakatan jual beli antara kedua belah pihak, barang yang diperjualbelikan adalah milik sepenuhnya dari Informa, objek yang diperjualbelikan bukanlah barang terlarang tetapi barang

⁸⁰ Ghufron A. Mas’adi, fiqh mu’amalah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 147.

⁸¹ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh Jilid*, ...hlm. 206

⁸² Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah juz II*, Beirut: Dar Al Fikr, hlm. 230.

yang bermanfaat, harga barang juga jelas.⁸³ Tidak ada paksaan dan tekanan dalam transaksi jual beli produk *furniture* antara Informa dan konsumen dan kedua belah pihak juga sama-sama rela dalam melakukan jual beli, tidak ada keterpaksaan antara penjual dan pembeli, serta pembeli juga rela dalam membayar harga yang sudah ditetapkan, karena harga yang ditetapkan masih dalam batas wajar.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, peneliti menyimpulkan bahwa pihak penjual dan pembeli mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi (ditipu) serta antara penjual dan pembeli saling percaya, terbuka, jujur dan saling merelakan terhadap adanya perbedaan harga dalam penjualan produk *furniture* secara *offline* dan *online*. Oleh karena itu, proses jual beli dalam hal ini adalah sah dan tidak bertentangan dengan hukum Islam. Untuk mencapai tujuan dari hukum Islam dalam jual beli harus memenuhi asas-asas atau prinsip-prinsip muamalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah *mubāh*, kecuali yang ditentukan lain oleh Al-Quran dan sunah rasul. Hal ini menunjukkan bahwa hukum Islam memberi kesempatan luas bagi perkembangan bentuk dan macam muamalah baru sesuai dengan perkembangan kebutuhan hidup masyarakat.
2. Muamalah dilakukan atas dasar suka rela, tanpa mengandung unsur paksaan. Prinsip ini memperingatkan agar kebebasan pihak-pihak yang bersangkutan selalu diperhatikan. Misalnya jual beli yang terjadi dengan cara paksaan dipandang tidak sah.
3. Muamalah yang dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan mudharat dalam hidup masyarakat. Dalam jual beli, kemaslahatan perlu dipertimbangkan karena apapun

⁸³Ghufroon A. Mas'adi, fiqh mu'amalah,...hlm.147.

tindakannya memberikan manfaat. Kecuali yang tidak dibenarkan karena merusak kehidupan masyarakat. Misalnya jual beli narkoba, ganja, perjudian dan sebagainya.

4. Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan, menghindari unsur-unsur penganiayaan, unsur-unsur pengambilan kesempatan dalam kesempitan. Misalnya jual beli barang yang jauh di bawah harga yang pantas, karena penjualnya amat memerlukan uang atau guna menutup kebutuhan hidupnya yang primer demikian pula sebaliknya, menjual barang jauh di atas harga yang semestinya, karena pembelinya amat memerlukan barang itu untuk memenuhi kebutuhan yang primer.⁸⁴Suatu hadis Nabi SAW riwayat Bukhari dari ‘Urwah berbunyi:

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً
فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ
بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ (رواه البخاري)⁸⁵

Artinya: Dari ‘Urwah al-Bāriqi bahwasanya Nabi SAW, memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepada Nabi SAW, dengan membawa satu dinar dan seekor kambing. Nabi SAW mendo’akannya semoga jual belinya mendapat berkah. Dan seandainya uang itu dibelikan tanah, niscaya mendapat keuntungan pula”. (H.R. Bukhari).

⁸⁴Ahmad Azhar Basir, *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: UII/Press, 1993.ed.revisi, hlm.10-11.

⁸⁵Al-Bukhari, Muhammad ibn Ismail Abu ‘Abdullah *al-Bukhārī: ṣaḥīḥ al-Jāmi’ al-ṣaḥīḥ al-Mukhtasar*, Tahqiq: Mustāfā Dib. (Beirut : Dar Ibn Kasir, *ṣaḥīḥ* 1407 H/1987 M), hlm.315.

Dari hadis di atas dapat diketahui bahwa Islam tidak memberikan batasan tertentu terhadap laba atau keuntungan dalam perdagangan. Namun hal ini diserahkan kepada masing-masing pedagang dan tradisi masyarakat sekitar, dengan tetap memelihara kaidah-kaidah dalam hukum Islam dan memperhatikan keadilan serta tidak menimbulkan kerugian bagi masyarakat. Pembatasan keuntungan dengan batasan tertentu dalam perdagangan terhadap semua jenis barang, di semua lingkungan, pada semua waktu, dalam semua kondisi, dan bagi semua golongan manusia yang berbeda, merupakan hal yang selamanya tidak akan dapat mewujudkan keadilan. Dengan demikian jelaslah bahwa para pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan dari barang dagangannya sesuai dengan yang diinginkan selama tidak dengan jalan menipu, menimbun, atau dengan jalan haram lainnya yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Namun Islam menganjurkan mengambil keuntungan sepatutnya dalam setiap penjualan agar timbulnya rasa saling suka rela antara kedua belah pihak yang melakukan jual beli baik itu penjual maupun pembeli. Keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya, bila pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi juga akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen.

Didalam aturan jual beli dalam hukum Islam, yang menentukan jual beli tersebut itu sah, apabila jual beli tersebut sesuai dengan rukun dan syaratnya. Rukun jual beli ada empat, yaitu *ṣighah* (ijab qabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), *ma'qūd 'alaih* (objek akad) dan nilai tukar pengganti barang. Syarat-syarat benda yang menjadi objek akad (*ma'qūd 'alaih*) adalah sebagai berikut:

1. Barang yang dijual harus *maujūd* (ada). Oleh karena itu, tidak sah jual beli barang yang tidak ada (*ma'dūm*) atau yang dikhawatirkan tidak ada.

Seperti jual beli anak unta yang masih dalam kandungan, atau jual beli buah-buahan yang belum tampak.

2. Barang yang dijual harus *mālmutaqawwim*. Pengertian *mālmutaqawwim* adalah setiap barang yang bisa dikuasai secara langsung dan boleh diambil manfaatnya dalam keadaan ikhtiar.
3. Barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki. Dengan demikian, tidak sah menjual barang yang belum dimiliki oleh seseorang, seperti rumput, meskipun tumbuh di tanah milik perseorangan, dan kayu bakar.
4. Barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad jual beli. Dengan demikian, tidak sah menjual barang yang tidak bisa diserahkan, walaupun barang tersebut milik si penjual, seperti kerbau yang hilang, burung di udara, dan ikan di laut.⁸⁶

Meskipun ada beberapa pembeli yang tidak begitu setuju dengan dualisme harga pada penjualan produk di Informa Banda Aceh, namun dalam hal itu tidak menyebabkan perbedaan harga ini dilarang dalam Islam karena segala sesuatu kegiatan harus bergantung dari kerelaan (*riḍā*) kedua belah pihak, dan perbedaan harga ini tidak memaksa pembeli menerimanya dan melanjutkan jual beli apabila pembeli tidak setuju. Maka dari hal ini dapat disimpulkan bahwa pembeli tidak dizalimi oleh penjual karena perbedaan harga ini berlangsung apabila diterima secara *riḍā* (suka sama suka oleh pembeli).

Berdasarkan uraian diatas dapat kita simpulkan bahwa konsep *ma'qūd 'alaih* terhadap dualisme harga pada penjualan produk Informa Banda Aceh sudah sesuai dengan hukum Islam. Karena barang yang dijual jelas dan bermanfaat untuk pembeli, serta jual beli tersebut telah memenuhi syarat dan rukun jual beli dan tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam hukum Islam. Maka dalam hukum Islam jual beli tersebut dinyatakan sah. Selajutnya, perbedaan harga yang terjadi antara *online* dan *offline* dipengaruhi oleh berbagai

⁸⁶Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*,(Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2017), hlm.189.

faktor seperti yang telah dijelaskan pada sub bab sebelumnya dan harga tersebut sudah diketahui dengan jelas oleh si pembeli. Dengan demikian dualisme harga pada penjualan produk secara *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh sudah memenuhi rukun dan syarat *ma'qūd 'alaih* menurut hukum Islam, maka jual beli ini hukumnya sah.



BAB EMPAT PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang dualisme harga pada penjualan produk secara *online* dan *offline* dalam perspektif *ma'qūd 'alaih* pada akad jualbeli (suatu Penelitian pada Informa Banda Aceh) dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Harga produk *Furnishings* di Informa Cabang Banda Aceh ditetapkan oleh PT Informa pusat di Jakarta. Terjadinya perbedaan harga dalam penjualan produk secara *online* dan *offline* disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama karena faktor zona wilayah. Berdasarkan pertimbangan biaya pengiriman, PT Informa membagi wilayah Indonesia ke dalam 4 (empat) zona. Zona pertama adalah wilayah DKI Jakarta. Zona kedua terletak di wilayah sebagian pulau Jawa yang terdiri dari Jawa Barat, Jawa Tengah dan Yogyakarta. Zona ketiga terletak di wilayah Kalimantan, Bali, dan sebagian Sumatera, yang terdiri dari Sumatera Utara, Riau, Jambi, dan Sumatera Selatan. Zona keempat terletak di wilayah Aceh, Maluku, Kendari dan Manado. Pihak Informa menetapkan perbedaan harga setiap zona wilayah karena hal ini sangat berpengaruh terhadap biaya pengiriman antar wilayah. Faktor lainnya yang menjadi perbedaan harga dalam penjualan produk Informa di Banda Aceh secara *online* dan *offline*, yaitu dalam penjualan produk *Furnishings* secara *online* tidak lengkap, karena tidak semua jenis *Furnishings* di dalam penjualan *offline* ditawarkan dalam penjualan *online*. Sebagian produk *Furnishings* yang diperjualbelikan di Informa merupakan produk *Furnishings import* dari luar negeri yang didistribusikan langsung ke zona pertama, sehingga untuk tiap zona memiliki perbedaan harga karena adanya biaya pengiriman antar zona.

2. Perspektif *ma'qūd 'alaih* pada akad jual beli terhadap dualisme harga pada transaksi penjualan *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh sudah sesuai dengan hukum Islam. Karena barang yang dijual jelas serta telah memenuhi syarat dan rukun jual beli dan tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam hukum Islam. Selanjutnya, perbedaan harga yang terjadi pada penjualan produk *Furnishings* antara *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh sudah diketahui dengan jelas oleh si pembeli. Dengan demikian dualisme harga pada penjualan produk secara *online* dan *offline* di Informa Banda Aceh sudah memenuhi rukun dan syarat *ma'qūd 'alaih* menurut hukum Islam, maka jual beli ini menurut perspektif *ma'qūd 'alaih* dibolehkan dan hukumnya sah. Di sisi lain pembeli lebih senang membeli langsung secara *offline* karena dapat melihat dan memeriksa langsung barang yang akan dibeli.

B. Saran

1. Pihak Informa Banda Aceh perlu memberikan informasi/spesifikasi harga *offline* dan *online* pada produk yang dijual agar dapat diketahui dengan jelas oleh si pembeli terhadap perbedaan harga dalam produk *Furnishings*.
2. Konsumen yang telah mengetahui penyebab perbedaan harga dalam produk *furnishings* di Informa bersedia atas perbedaan harga yang ditentukan oleh pihak Informa karena hal tertentu yang menyebabkan produk *Furnishings* menjadi lebih mahal maupun lebih murah.
3. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan agar memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai salah satu referensi dan diharapkan untuk meng] lebih banyak sumber supaya penelitiannya menjadi lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- A Chaedar Alwasilah, *Pokoknya Kualitatif: Dasar dasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Dunia Pustaka Jaya, 2013.
- A. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah, Anshari Thayib*, Jakarta: Bina Ilmu Offset, 1997.
- Abd Rahman Dahlan, *Ushul fiqh*, Jakarta: Amzah, 2001.
- Abdul Rahman Ghazali dkk, *Fiqh Muamalah*, Cet,1 Jakarta: Kencana,2010.
- Abdul Wahab Khallaf, *Ilmu Ushul Fikih*, Jakarta:Pustaka Amani,2003.
- Abu Abdullah, Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah juz II*, Beirut: Dar Al Fikr.
- Abu Husein Muslim bin al-Hajjaj, *Shahih Muslim*, Jilid 1, Beirut: Dar al-Fikr.
- Adiwarman A Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- Ahmad Azhar Basir, *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: UII/Press, 1993.ed.revisi.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2017.
- Al-Bukhari, Muhammad ibn Ismail Abu ‘Abdullah *al-Bukhārī: ṣaḥīḥ al-Jāmi’ al-ṣaḥīḥ al-Mukhtasar*, Tahqiq: Mustāfā Dīb. Beirut : Dar Ibn Kasir, ṣaḥīḥ 1407 H/1987 M.
- Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh Jilid 1*, Jakarta: Kencana, 2008.
- Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh Jilid 2*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Anthony Anthony, Andeka Rocky Tanaamah, Agustinus Fritz Wijaya, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (studi kasus toko grosir restu anda)*,

Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Fandi Tjipto, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi, 1997.

Ghufron A. Mas'adi, *fiqh mu'amalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.

Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2011.

Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* Jakarta: PT Raja Grafindo ,Persada, 2013.

<https://www.ruparupa.com/informa/wowsale>

Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014.

Imam Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir*, Jilid II, Terj. Arif Rahman Hakim, dkk, Surakarta: Insani Kamil, 2015, Cet. 1.

Juhri, *Analisis Produk dan Harga Keputusan Konsumen Sepatu Bola Merek Adidas (Studi Kasus: Konsumen pada Toko-Toko Olahraga di Kota Pangkal Pinang Provinsi Kepulauan Bangka Belitung)*, Jurnal Bisnis Darmajaya, Vol.1, No.2, 2015.

Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIK), Vol.4, No. 2, 2017. Ash-Shan'ani dan Muhammad bin Ismail Al-Amir, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, Jilid 2, Jakarta: Darus Sunnah, 2013, Cet. 8.

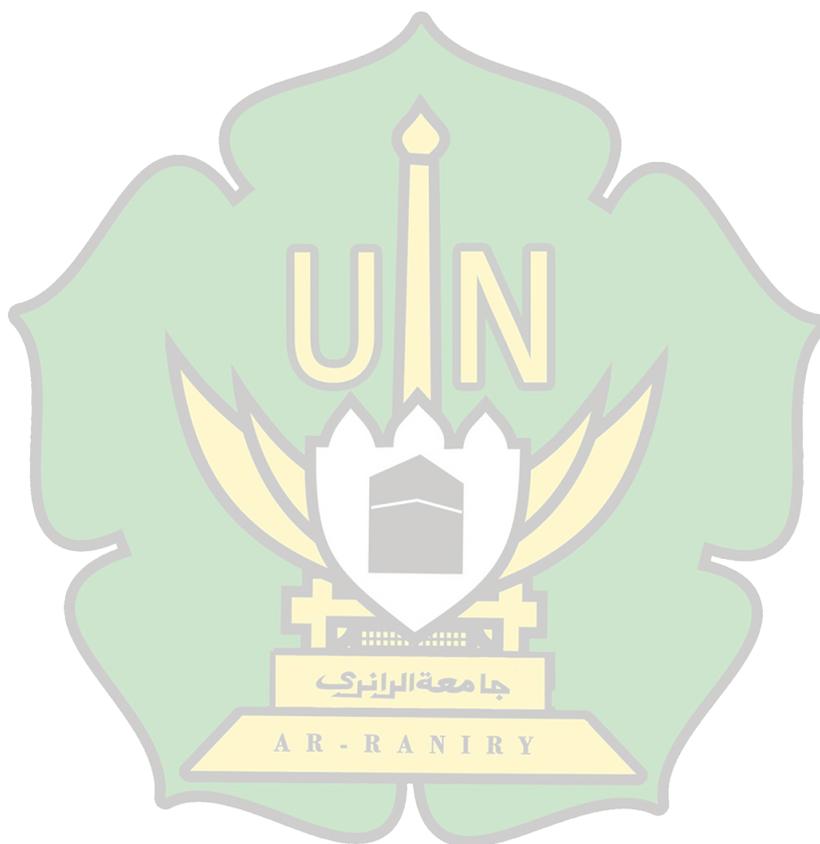
Kamus Besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/dualisme> diakses pada tanggal 22 mei 2020.

Khairunnisa, Aris Laili, Syifaul Qolbiyatul, Muhammad Suyanto, *Strategi Pemasaran Online dan Offline*, Jurnal Karya Pengabdian Dosen dan Mahasiswa, Vol.1, No.1, 2018.

- Lailatul Syafitri, “*Analisis Perbandingan Kepuasan Konsumen Terhadap Pelayanan, Harga Jual, dan Kualitas Produk Belanja Online dan Belanja Secara Langsung (Offline)*” Skripsi, Jambi: UIN, 2018.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Mas’ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz, *Kewirausahaan: Suatu Pendekatan Kontemporer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN,t.t.
- Moh. Rifa’i, *Ilmu Fiqih Islam Lengkap*, Semarang:Toha Putra,1978.
- Muhammad Fu’ad Abdul Baqi, *Hadis Shahih Bukhari Muslim*, Bandung: Pustaka Hikmah,2020.
- Muhammad Nashiruddin al-Albani, *ṣaḥīḥ Sunan Ibnu Majah buku 2*, penerjemahan: Ahmad Taufiq Abdurrahman, Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.
- Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta: BPFE,2004, Cet. Ke-1.
- Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Pasaribu Chairuman dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* Jakarta: Sinar Grafika, 1962.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, Jakarta: rajawali Pers,2014, Cet. Ke-6.
- Pusat Pengkajian Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas Kerja Sama dengan Bank Indonesia, *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Asep Sobari, dkk, Jakarta: Al-I’tishom, 2008,Cet. 1.

- Siswadi, *Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Jurnal Ummul Qura, (Vol. 3 No. 2), 2013.
- Suhrawadi K lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Sulaiman al-Faifi, *Ringkasan Fikih Sunnah*, solo: Aqwam, 2010.
- Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah Studi Tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalah*, Jakarta: Grafindo Persada, 2007.
- Teuku Muhammad Iqbal Mufid, “*Sistem Penjualan Barang di Bawah Harga Eceran (HE) Perusahaan Dalam Perspektif Ma’qud ‘Alaih Pada Akad Jual Beli (Penelitian Pada Transaksi Jual Beli Kopi Ginseng CNI Banda Aceh)*”, Skripsi, Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum, 2018.
- Tria Anggraini, “*Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline Pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam*”, Skripsi, Bengkulu: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2017.
- Wahbah az-Zuhaili *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5* Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Wahbah Az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, jilid V, cetakan III, Damaskus: Dar Al-Fikr, 1989.
- Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual Beli, Asuransi, Khiyar, Macam Akad Jual Beli Akad Ijarah Penyewaan*, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Yulia Safitri, “*Pengaruh Jual Beli Online Terhadap Omzet Jual Beli Offline di Desa Kelayu Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur*”, Skripsi, Mataram: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018.
- Yusuf al-Qaradawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta: Gema Insani, 2000.

Zulqaria Lahirya,” *Verifikasi Jual Beli Barang Rongsokan ditinjau Terhadap Legalitas Ma’qud ‘Alaih (Studi Kasus Penampungan Barang Rongsokan di Kec. Kutabaro)*”, Skripsi, Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum.



Lampiran 1:SK Penetapan Pembimbing Skripsi


KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jl. SyekhAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7557442 Email :fsh@ar-raniry.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 3312/Un.08/FSH/PP.00.9/8/2020

T E N T A N G
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KJU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KJU Skripsi tersebut;
b. Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KJU Skripsi.

Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 04 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
7. Keputusan Menteri Agama 482 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS di lingkungan Departemen Agama RI;
8. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
9. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
10. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

M E M U T U S K A N

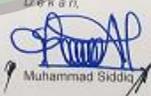
Menetapkan :
Pertama : Menunjuk Saudara (i) :
a. Prof. Dr. H. Iskandar Usman, MA Sebagai Pembimbing I
b. Hajaru Akbar, M.Ag Sebagai Pembimbing II
untuk membimbing KJU Skripsi Mahasiswa (i) :
N a m a : Rausatul Fawad
N I M : 170102105
P r o d i : HES
J u d u l : Analisis Dualisme Harga Berjualan Produk Secara Online dan Offline Dalam Perspektif Ma'qud 'Alah Akad Jual Beli (Studi Penelitian Pada Informa Banda Aceh)

Kedua : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

Ketiga : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2020;

Keempat : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

UIN AR-RANIRY
Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh
Pada tanggal : 24 September 2020
D e k a n,

Muhammad Siddiq

Tembusan :
1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi HES;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

Lampiran 2: SK Surat Peneliti Ilmiah



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**
Jl. Syekh Abbar Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon : 0651- 7557321, Email : uin@ar-raniry.ac.id

Nomor : 3016/Un.08/FSH.I/PP.00.9/07/2021
Lamp : -
Hal : *Penelitian Ilmiah Mahasiswa*

Kepada Yth,
PT. Home Center Indonesia (Informa) Cabang Batoh Kota Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr.Wb.
Pimpinan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry dengan ini menerangkan bahwa:

Nama/NIM : **RAUDHATUL FARMATI / 170102106**
Semester/Jurusan : VIII / Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Alamat sekarang : Gla meunasah baro, Kec. Krueng Barona Jaya, Aceh Besar

Saudara yang tersebut namanya diatas benar mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum bermaksud melakukan penelitian ilmiah di lembaga yang Bapak pimpin dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul *Dualisme Harga Pada Penjualan Produk Secara Online dan Offline Dalam Perspektif Ma'qud 'alah pada Akad Jual Beli (Suatu Penelitian Pada Informa Banda Aceh)*

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami mengucapkan terimakasih.

Banda Aceh, 08 Juli 2021
an. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan,



Dr. Jabbar, M.A.

Berlaku sampai : 08 September 2021



جامعة الرانيري
AR - RANIRY

Lampiran 3: Surat Ketersediaan Memberikan Data

informa.
FURNISHINGS WITH *Style*

Quality ISO 9001
BANDUNG
TANJUNGPURA

Banda Aceh, 18 Juli 2021

Kepada Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry
Jalan Syeikh Abdul Rauf, Kopelma Darussalam
Banda Aceh

Berdasarkan Surat Kementerian Agama Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Fakultas Syari'ah dan Hukum No. 3016/Un.08/FSHL/PP.00.9/07/20021 Tanggal 08 Juli 2021 Tentang Penelitian Ilmiah Mahasiswa, maka dengan ini menyatakan bahwa :

Nama	: Raudhatul Farmiati
NIM	: 170102106
Semester/Jurusan	: VIII/ Hukum Ekonomi Syari'ah
Alamat	: Gla Meunasah baru, Aceh Besar

Telah kami setuju untuk melakukan Penelitian di PT Home Center Indonesia (Informa) Cabang Aceh Kota Banda Aceh dengan Judul Skripsi "Dualisme Harga Pada Penjualan Produk Secara Online dan Offline Dalam Perspektif Ma'qud 'alaih pada Akad Jual Beli (Suatu Penelitian pada Informa)

Demikian Surat ini kami buat, agar dipergunakan sebagaimana mestinya, dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

PT. Home Center (Informa) Cabang Aceh
Kota Banda Aceh
informa
BANDA ACEH
Tel. 0651 - 8010006
MAMUN
Deputy Store Operation Manager

جامعة الرانيري
AR - RANIRY

PT HOME CENTER INDONESIA
A member of Kawani Lamin Group

INFORMA ACEH
Jl. Dr. M. Tgk. Mohd. Hasan
Sukadama Simpang Surabaya
Banda Aceh - INDONESIA

Tel. : +62 651 8010006
Fax : +62 651 8300552
www.informa.co.id

Lampiran 4: Protokol Wawancara

Tujuan dari wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data yang terkumpul dari lapangan, data tersebut akan terlindungi kerahasiaannya, akan dibuka di khalayak ramai apabila ada persetujuannya dari orang yang di wawancarai

DAFTAR PERTANYAAN

1. Sejak kapan Informa mulai memasarkan barang secara *online*?
2. Indikator apa saja yang memengaruhi harga jual barang pada Informa?
3. Mengapa nilai jual yang ditetapkan oleh Informa terhadap konsumen secara *online* berbeda dengan harga pada transaksi secara *offline*?
4. Apakah perbedaan nilai harga yang ditetapkan oleh Informa memengaruhi minat konsumen di pasar *online* dan *offline*?
5. Apakah perbedaan nilai jual yang ditetapkan memengaruhi peningkatan keuntungan pada Informa atau sebaliknya mengalami kerugian?
6. Berapa selisih harga suatu barang antara transaksi *online* dan *offline*?
7. Berapa jumlah karyawan di Informa?
8. Ada berapa cabang Informa?
9. Bagaimana proses transaksi jual beli *online* di Informa?
10. Apakah seluruh produk di Informa diperjualbelikan secara *online*?
11. Jelaskan provinsi mana saja yang masuk zona 1,2,3 dan 4 !
12. Apakah perbedaan harga itu diberitahukan kepada semua konsumen bahwa harga *online* lebih murah dibandingkan harga *offline*?
13. Apakah harga *online* sama dengan harga di zona 1?
14. Apakah alasan/pertimbangan dengan adanya penetapan zona. Jelaskan!

Lampiran 5:Dokumentasi



Penyerahan surat ketersediaan memberikan data pada Informa Banda Aceh



Wawancara dengan pihak manajemen Informa Banda Aceh



Produk-produk yang diperjualbelikan di Informa Banda Aceh