

**ANALISIS SISTEM PENETAPAN HARGA JUAL BELI
SEPEDA MOTOR *SECOND* MELALUI AGEN
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh)**

SKRIPSI



Diajukan oleh :

FITRIA SCIENTYA PUTRIANA SI

NIM. 160102088

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

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

**ANALISIS SISTEM PENETAPAN HARGA JUAL BELI
SEPEDA MOTOR *SECOND* MELALUI AGEN
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di 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:

FITRIA SCIENTYA PUTRIANA SI

NIM. 160102088

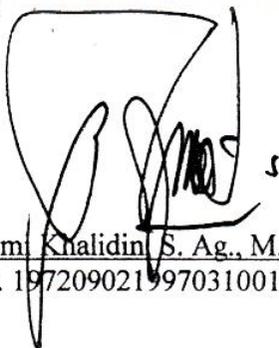
Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah

Disetujui untuk Dimunaqasyahkan oleh:

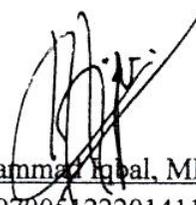
Pembimbing I,

Pembimbing II,

22/1/2024



Dr. Bismillah Khalidin, S. Ag., M. Si
NIP. 197209021997031001



Muhammad Iqbal, MM.
NIP. 197005122201411001

**ANALISIS SISTEM PENETAPAN HARGA JUAL BELI
SEPEDA MOTOR *SECOND* MELALUI AGEN
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh)**

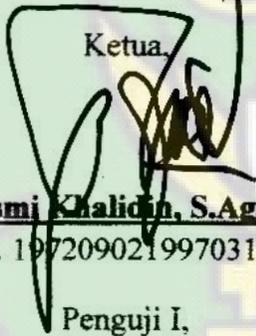
SKRIPSI

Telah Diuji Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S1)
dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syari'ah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 19 Januari 2021
6 Jumadil Akhir 1442

di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi:

Ketua,



Dr. Bismillah Khalidin, S.Ag., M.Si

NIP. 197209021997031001

Penguji I,

Sekretaris,



Muhammad Iqbal, MM

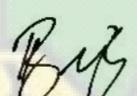
NIP. 197005122201411001

Penguji II,



Dr. Muhammad Yusuf, S.Ag., M.Ag

NIP. 197005152007011038



Dr. Badrul Munir, Lc., M.A

NIDN. 2125127701

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



Prof. Muhammad Siddiq, M.H., PhD

NIP. 197703032008011015



LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Fitria Scientya Putriana SI
NIM : 160102088
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.**
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.**
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.**
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.**
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.**

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan 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 Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 19 Januari 2021

Menyatakan,



(Fitria Scientya Putriana SI)

ABSTRAK

Nama : Fitria Scientya Putriana SI
NIM : 160102088
Fakultas/Prodi : Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul : Analisis Sistem Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor *Second* Melalui Agen dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh)
Jadwal sidang : 19 Januari 2021
Tebal Skripsi : 70 Halaman
Pembimbing I : Dr. Bismi Khalidin, S. Ag., M. Si.
Pembimbing II : Muhammad Iqbal, MM.
Kata Kunci : *Penetapan harga, Agen dan Hukum Islam*

Praktik penetapan harga jual beli sepeda motor *second* melalui agen dilakukan pada setiap transaksi jual beli, dimana agen sebagai perantara antara penjual dan pembeli menjadi orang ketiga dan penengah antara kedua belah pihak. Adapun penetapan harga dilakukan melalui agen harus dengan kesepakatan pemilik sepeda motor, maka dengan demikian secara konsep agen tidak dapat menetapkan harga secara sepihak tanpa persetujuan dari pemilik sepeda motor. Penelitian dilakukan untuk mengetahui bagaimana sistem penetapan harga jual beli sepeda motor *second* melalui agen dan bagaimana perspektif hukum Islam dalam penetapan harga tersebut. Penulisan skripsi ini menggunakan metode *deskriptif analisis*, yaitu data yang diteliti tentang penetapan harga yang dilakukan oleh pihak agen sepeda motor *second* di Banda Aceh sebagai objek penelitian. Kemudian hasil dari data yang diperoleh di analisis secara kualitatif. Penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian lapangan (*field research*) dan pengumpulan data melalui proses wawancara. Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan, peneliti telah mendapat hasil dari penelitian dalam perspektif hukum Islam sistem penetapan yang dilakukan oleh agen tidak melanggar prinsip-prinsip dalam hukum Islam hal tersebut dibolehkan, karena penetapan harga yang dilakukan dengan melihat kualitas sepeda motor *second* secara spesifik. Namun dalam hadist dijelaskan bahwa upah atau komisi yang didapat oleh agen harus dengan kesepakatan pemilik sepeda motor *second*. Karena ditakutkan akan ada ketidakadilan dalam perolehan keuntungan. Penetapan harga yang dapat menzalimi pemilik sepeda motor *second* dan pembeli dilarang dalam Islam karena tidak sesuai dengan prinsip-prinsip jual beli dalam Islam. Harga yang adil adalah harga yang dapat diterima oleh pemilik sepeda motor dan pembeli.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وأصحابه ومن والاه، أما بعد:

Syukur Alhamdulillah penulis sampaikan kehadiran Allah SWT. atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini. Shalawat dan salam juga tidak lupa penulis hantarkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta kepada keluarga dan para sahabatnya yang memberikan suri tauladan terbaik bagi setiap manusia dan alam semesta.

Atas berkat rahmat dan karunia Allah SWT penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Sistem Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor *Second* Melalui Agen dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh)” Skripsi ini penulis susun guna memenuhi dan melengkapi sebagian syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, arahan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang tidak terhingga kepada :

1. Ayahanda Abi Drs. Suardi Ishak M.A, dan Ummi Almh. Mushallina, Mimi Zaifa Hanum, Uty Nailul Authary, Abang Khairul Riza, Abang El Radhie Nour Ambiya, Abang El Kautsar Nour Khalifa, adik Arifa Raudhatul Yasmin dan adik Thalita Ghaida Najwa dan mengucapkan syukur dan terimakasih yang tak terhingga yang telah memelihara, mendoakan, memberi nasihat serta motivasi dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang, dan dengan pengorbanannya yang tak

terhingga, hanya Allah sajalah yang dapat membalas semua kebaikan-kebaikan mereka.

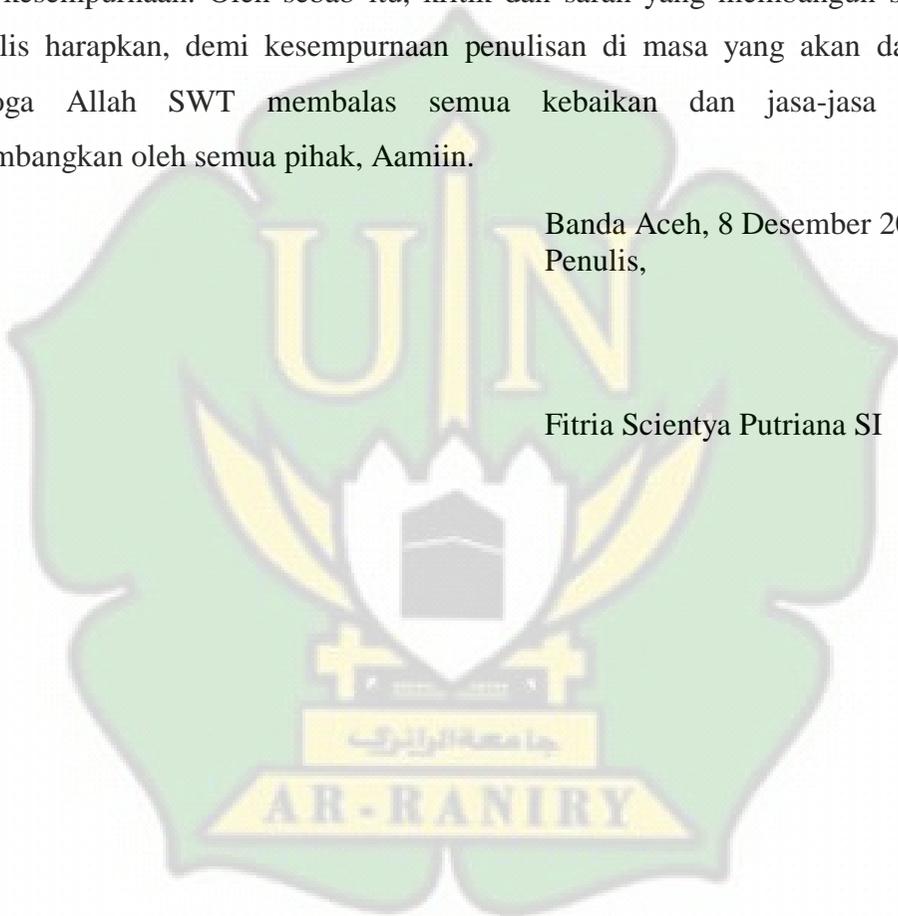
2. Bapak Dr. Bismi Khalidin, S. Ag., M.Si selaku pembimbing I, dan kepada Bapak Muhammad Iqbal, MM, selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan serta telah meluangkan waktu dengan sabar dan ikhlas sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Bapak Arifin Abdullah, S.HI., M.H selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah UIN Ar-Raniry beserta staf Prodi yang senantiasa membantu dalam proses perkuliahan dan telah memberikan pelayanan terbaik kepada kami para mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah.
4. Bapak Prof. Dr. H. Syahrizal, M.A selaku Penasehat Akademik penulis, yang telah membimbing dan memberikan arahan serta saran pada awal penulisan proposal skripsi sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.Ag selaku Dosen Metodologi Penelitian Hukum penulis, yang banyak memberikan arahan dan masukan terkait pemilihan judul, penulisan proposal dan skripsi ini.
6. Kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah dan Hukum yang telah membagikan ilmunya yang sangat bermanfaat bagi penulis selama masa-masa perkuliahan.
7. Para responden yaitu agen sepeda motor *second* yang berada di Banda Aceh, serta pemilik sepeda motor dan pembeli yang bersedia meluangkan waktu untuk memberikan informasi-informasi yang sangat dibutuhkan dalam penulisan skripsi serta data-data yang akurat untuk menyempurnakan penulisan skripsi ini.
8. Terima kasih kepada teman-teman penulis Nailul Muna, Uswatun Hasanah, Zahratul Hafifah, Dara Ratu Syahdu, Muliana, Husna Wardani, Husnul Khathimah, Khairunnisa Hadi, Nila Kausari dan teman-teman Unit 3, rekan-rekan seperjuangan dari prodi HES leting 2016 dan semua

teman-teman seangkatan yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah membantu serta menyemangati penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini terdapat kekurangan-kekurangan baik dari segi isi maupun penulisannya yang jauh dari kata kesempurnaan. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan, demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan dan jasa-jasa yang disumbangkan oleh semua pihak, Aamiin.

Banda Aceh, 8 Desember 2020
Penulis,

Fitria Scientya Putriana SI



TRANSLITERASI

Keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan
No: 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	ṭā'	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	Ṣa'	Ṣ	es (dengan titik di atas)	غ	Gain	g	Ge
ج	Jīm	J	Je	ف	Fā'	f	Ef
ح	Ḥā'	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	Zāl	Z	zet (dengan titik di atas)	م	Mīm	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	Hamzah	‘	apostrof
ص	Ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)	ي	Yā'	y	Ye
ض	Ḍād	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>Ḍammah</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
يَ . . .	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
وُ . . .	<i>fathah dan wāu</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَبَّ	-	<i>kataba</i>
فَعَلَ	-	<i>fa'ala</i>
ذَكَرَ	-	<i>żukira</i>
يَذْهَبُ	-	<i>yażhabu</i>
سَأَلَ	-	<i>su'ila</i>
كَيْفَ	-	<i>kaifa</i>
هَوَّلَ	-	<i>Haula</i>

3. Maddah

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

Harakat dan huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ...إ...ى	<i>fathah dan alif atau yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
ي...ئ	<i>kasrah dan yā'</i>	Ī	i dan garis di atas
و...ؤ	<i>d'ammah dan wāu</i>	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ	-	<i>qāla</i>
رَمَى	-	<i>ramā</i>
قِيلَ	-	<i>qīla</i>
يَقُولُ	-	<i>yaqūlu</i>

4. Ta' marbutah

Transliterasi untuk *ta' marbutah* ada dua:

- Ta' marbutah* hidup *ta' marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah 't'.
- Ta' marbutah* mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah 'h'.
- Apabila pada kata yang terakhir dengan *tā' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta' marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

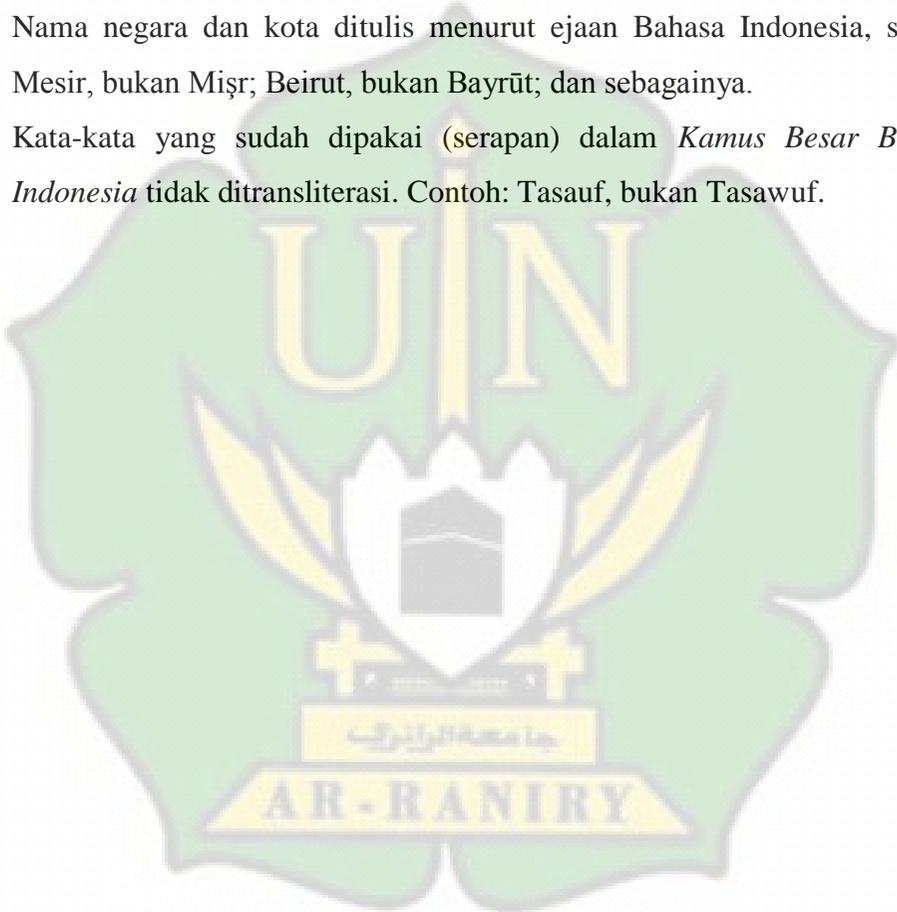
Contoh

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	-	<i>raud'ahal-atfāl</i>
	-	<i>raud'atulatfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْمُتَوَرَّةُ	-	<i>al-Madīnahal-Munawwarah</i>
طَلْحَةُ	-	<i>al-Madīnatul-Munawwarah</i>

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



DAFTAR LAMPIRAN

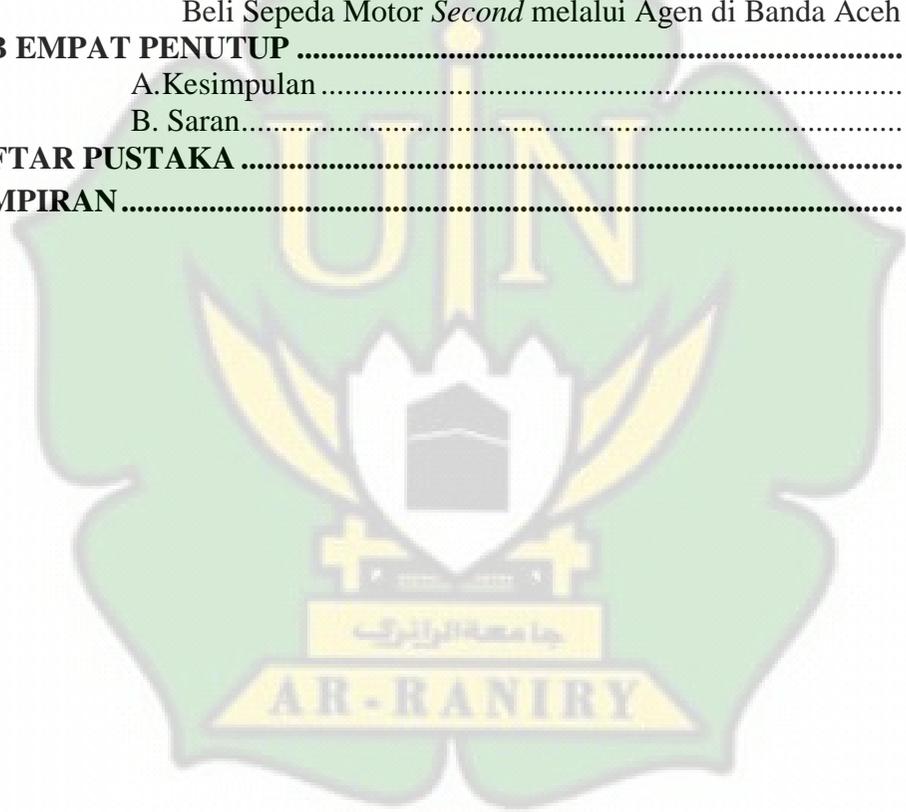
1. SK Penetapan Pembimbing Skripsi	73
2. Protokol Wawancara	74
3. Dokumentasi hasil wawancara dengan agen sepeda motor <i>second</i> di Banda Aceh	74



DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	
PENGESAHAN PEMBIMBING	i
PENGESAHAN SIDANG	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	xii
DAFTAR ISI	xiii
BAB SATU PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kajian Pustaka	7
E. Penjelasan Istilah.....	12
F. Metodologi Penelitian	15
1. Pendekatan Penelitian	15
2. Jenis Penelitian.....	15
3. Sumber Data.....	16
4. Teknik Pengumpulan Data.....	16
5. Objektivitas dan Validasi Data	17
6. Teknik Analisis Data.....	18
7. Pedoman Penulisan	18
G. Sistematika Pembahasan.....	19
BAB DUA PENETAPAN HARGA DAN SISTEM AGENSI DALAM HUKUM ISLAM	21
A. Konsep Penetapan Harga	21
1. Pengertian Penetapan Harga	21
2. Dasar Hukum Penetapan Harga	27
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga	29
4. Sistem Penetapan Harga dalam Islam.....	34
B. Syarat dan Rukun Jual beli.....	40
C. Agen dalam Transaksi Jual Beli.....	44
1. Pengertian Agen.....	44
2. Dasar Hukum Agen	48
3. Kedudukan dan Peran Agen	50
4. Hak, Kewajiban, dan Tanggung Jawab	51
D. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Barang <i>Second</i>	54

BAB TIGA ANALISIS SISTEM PENETAPAN HARGA JUAL BELI SEPEDA MOTOR <i>SECOND</i> MELALUI AGEN DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM	
A. Gambaran Umum Proses Penetapan Harga yang dilakukan oleh Agen dalam Transaksi Jual Beli Sepeda Motor <i>Second</i> di Banda Aceh.....	54
B. Identifikasi Kedudukan Agen dalam Penetapan Harga Jual beli Sepeda Motor <i>Second</i> di Banda Aceh.....	59
C. Sistem Penilaian Kualitas Sepeda Motor <i>Second</i> dalam Praktek Jual Beli melalui Agen di Banda Aceh	61
D. Perspektif Hukum Islam terhadap Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor <i>Second</i> melalui Agen di Banda Aceh	63
BAB EMPAT PENUTUP	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN.....	76



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jual beli sebagai salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup karena memiliki nilai profitabilitas yang variatif bahkan cenderung tinggi. Kegiatan ekonomi yang dilakukan dari proses produksi, distribusi, dan konsumsi dalam upaya memenuhi kebutuhan setiap individu. Masing-masing kegiatan tersebut memiliki keterkaitan. Setiap hasil produksi pada suatu perusahaan akan didistribusikan oleh distributor hingga sampai kepada konsumen. Profesi distributor akan sangat membantu konsumen untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa yang berkualitas dari orang yang terpercaya. Profesi distributor sangat beragam, mulai dari menjadi seorang pemasok barang dagangan ke pasar-pasar dan profesi agen untuk menjadi perantara antara penjual dan pembeli barang tertentu.

Profesi sebagai agen memiliki prospek sebagai salah satu bentuk penyedia jasa untuk pihak konsumen yang membutuhkan barang atau jasa tertentu, namun tidak dapat bertransaksi dengan produsen secara langsung. Pihak agen memiliki keahlian sebagai perantara untuk melakukan transaksi bisnis dan dapat melakukan proses tawar-menawar dengan baik. Implementasi perjanjian para pihak yang bertransaksi harus berdasarkan pada pola hubungan yang saling membawa manfaat dan saling menguntungkan.

Agan merupakan perantara perdagangan antara produsen atau pemilik barang guna memudahkan terjadinya transaksi jual beli, dengan adanya pemberian upah yang telah ditentukan dan disepakati sebelum terjadinya akad kerjasama. Keberadaan agen diperbolehkan dalam Islam, karena dapat membantu dalam proses transaksi pada suatu jual beli, namun memiliki beberapa persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu pertama, pekerjaan seorang agen harus jelas (*ma'lum*) baik dengan menjelaskan barang yang akan

diperjualbelikan atau dengan menjelaskan berapa lama agen tersebut sudah bekerja, apabila pekerjaan agen itu tidak jelas, maka akad yang dilakukan oleh agen adalah *fasid*. Kedua, upah (*ujrah*) atau komisi (*'umulah*) yang diterima oleh agen harus jelas (*ma'lum*). Besarnya upah yang ditetapkan berupa jumlah uang tertentu, persentase laba, persentase dari harga barang, kelebihan harga dari harga yang ditetapkan penjual, atau berupa ketentuan yang lainnya sesuai kesepakatan. Ketiga, upah bagi agen tersebut tidak boleh terlalu tinggi¹. Keempat, kerjasama keagenan yang dilakukan tidak termasuk dalam kerjasama yang diharamkan, misalnya agen yang melakukan jual beli antara orang kota dan orang desa dimana orang desa tidak mengetahui harga yang akan diperjualbelikan di kota atau kerjasama keagenan yang mengandung unsur penipuan. Tindakan ini dapat merugikan pedagang lain dan juga orang desa, karena mereka belum mengetahui harga pasar.²

Komisi Pengawasan Persaingan Usaha telah mengeluarkan pedoman untuk pelaku usaha, terutama untuk sistem kerja agen yang terdapat pada Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 7 Tahun 2010 tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 Huruf D tentang Pengecualian dari Ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian dalam Rangka Keagenan: Berdasarkan berbagai peraturan perundang-undangan dan doktrin hukum, maka ciri-ciri agen adalah: pertama, agen bertindak untuk dan atas nama produsen/prinsipal (*on behalf*). Kedua, tidak memiliki hak atas barang/jasa. Ketiga, tidak memiliki hak untuk menentukan harga. Keempat, tidak menanggung risiko atas barang/jasa yang diperdagangkan.

¹Yusuf Al-Qaradhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*. (Terj. Mu'alam Hamidy), (Surabaya: Bina Ilmu, 1993), hlm. 224

²Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan & Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 86

Jual beli yang melibatkan agen dalam melakukan transaksi, sebagai perantara baik dari pihak pembeli maupun penjual. Agen harus melakukan pekerjaan sesuai dengan kehendak dari pemilik barang. Adapun dalam hal penetapan harga barang yang akan diperjualbelikan harus dengan persetujuan dari pemilik barang juga. Maka demikian secara konsep agen tidak dapat menetapkan harga secara sepihak tanpa sepengetahuan pemilik barang. Penetapan harga tersebut bukan hanya semata-mata untuk memperoleh profit yang tinggi. Pada dasarnya penetapan harga tidak dilarang dalam Islam, dengan ketentuan penetapan harga tersebut tidak menzalimi pihak-pihak yang terkait dalam jual beli.

Harga yang ditetapkan pemilik barang berpengaruh pada proses pemasaran oleh agen. Agen sebagai perantara harus mengetahui kualitas barang dan target pasar yang diinginkan, yang artinya seorang agen harus mengetahui bagaimana permintaan pasar yang berupa kebutuhan, keinginan, dan harapan pembeli. Tinggi rendahnya harga yang ditetapkan sangat berpengaruh pada persepsi kualitas suatu barang dan jasa. Dalam persepsi pembeli sering berlaku paradigma bahwa harga yang mahal berarti kualitas bagus dan harga yang murah berarti kualitasnya kurang.

Bentuk kerjasama yang melibatkan agen sebagai perantara dan adanya praktik penetapan harga dilakukan dalam dunia usaha, yang pada umumnya terjadi pada salah satu transaksi jual beli sepeda motor *second* di Banda Aceh. Transaksi ini melibatkan pihak agen sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Sepeda motor *second* diperoleh agen berasal dari pemilik motor yang hendak menjual sepeda motornya. Alasan pemilik menjual sepeda motornya melalui agen karena dianggap mudah dan cepat dalam memperoleh pembeli, harga jual dari sepeda motornya akan lebih tinggi dan sesuai dengan target sehingga pemilik motor tidak repot dalam bernegosiasi dengan pembeli.

Sedangkan apabila sepeda motor penjual titipkan pada *showroom* yang menerima jasa titip sepeda motor *second* untuk dijual, maka harga yang didapat oleh pemilik motor akan sedikit.

Sistem kerja agen pada penjualan sepeda motor *second* ada yang terikat dengan kontrak dan ada yang tidak terikat dengan kontrak. Bagi agen yang terikat dengan kontrak, penetapan harga dilakukan oleh perusahaan dimana agen bekerja dan agen harus menyeter sejumlah dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan dan agen akan mendapat *fee* dari perusahaan. Saat proses transaksi jual beli terjadi, adakalanya agen bertindak sebagai perantara untuk mempertemukan pemilik motor dengan pembeli. Agen juga dapat menjadi penjual apabila pemilik sepeda motor menitipkannya pada agen.³

Agen memiliki posisi untuk menetapkan harga dimana agen memiliki beberapa faktor tertentu dalam penentuan harga tersebut, biasanya berdasarkan tahun keluaran sepeda motor saat pertama kali diproduksi, harga pasaran umum penjualan disekitaran Banda Aceh, kondisi fisik sepeda motor baik dari kondisi mesin, *body*, pajak, dan plat. Kondisi plat sangat mempengaruhi harga, misalnya sepeda motor dengan plat Banda Aceh/Aceh Besar harganya akan lebih tinggi dibandingkan dengan sepeda motor yang berasal dari luar daerah, perbedaan harganya mencapai Rp500.000,00 sampai Rp1.000.000,00 per unit sepeda motor.⁴

Agen bekerja sebagai *marketing* atau bagian pemasaran pada saat sepeda motor yang berasal dari orang yang mempercayai sepeda motornya pada agen untuk diperjualbelikan dan agen sebagai pihak yang menjadi fasilitator pertemuan antara penjual dan pembeli. Biasanya penjual yang menitipkan sepeda motornya pada agen langsung menetapkan harganya untuk dijual melalui

³Hasil Wawancara Dengan Hendra Kurnia, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh dan Aceh Besar pada Tanggal 23 Mei 2019 di Banda Aceh

⁴*Ibid.*

agen, dengan perjanjian secara lisan apabila sepeda motor ini terjual dengan harga sekian maka agen akan mendapat komisi sekian.⁵

Pada kondisi yang lain, agen juga pernah tidak berhasil menjual dengan harga diatas yang ditetapkan oleh pemilik motor, sehingga agen tidak mendapatkan haknya berupa komisi dari hasil penjualan sepeda motor tersebut. Hal tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor yang biasanya terjadi karena harga yang ditetapkan oleh pemilik motor terlalu tinggi dan berada di atas harga pasaran, kualitas sepeda motor kurang baik berdasarkan tahun keluaran, ataupun dapat diakibatkan proses transaksi dan tawar-menawar antara agen dan pembeli kurang kooperatif dalam bernegosiasi. Namun apabila seorang agen dapat bekerja dengan baik dan jujur kepada pemilik, biasanya pemilik motor akan memberi 'uang kopi' kepada agen minimal Rp100.000,00, sebagai ucapan terimakasih karena sudah menjual sepeda motornya.⁶

Perjanjian jual beli antara agen dan pemilik motor biasanya dilakukan langsung secara lisan karena terdapatnya rasa percaya kepada agen. Perjanjian berupa permintaan pemilik motor terhadap agen untuk membawakan atau mempertemukan dengan seorang yang hendak membeli, apabila sepeda motor tersebut terjual, maka agen akan mendapatkan komisi. Ada yang langsung menyebutkan berapa jumlah komisi yang didapat agen dan ada yang menyebutnya dengan istilah uang kopi.⁷

Risiko yang dihadapi oleh seorang agen sepeda motor *second* yang paling berpengaruh terhadap profesionalisme kerja agen yaitu laku atau tidaknya sepeda motor. Menghadapi pembeli yang masih ragu terhadap kualitas sepeda motor, apabila pembeli hanya melihat melalui foto yang diunggah oleh agen melalui akun jejaring sosial milik agen, kendalanya pada hal itu adalah agen harus bertemu lebih dari satu tempat dengan calon pembeli yang akan lebih

⁵*Ibid.*

⁶*Ibid.*

⁷Hasil Wawancara dengan Muhammad Haris, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh pada Tanggal 29 Mei 2019 di Banda Aceh

banyak menghabiskan waktu dan uang operasionalnya. Kendala lainnya yaitu saat terjadi tawar-menawar di antara dua orang agen yang sama-sama tidak mengetahui bahwa mereka adalah agen dengan maksud ingin mengecek harga dari sepeda motor untuk disimpan, dan sewaktu-waktu ada pembeli yang membutuhkannya.⁸

Transaksi jual beli sepeda *second* melalui agen ini merupakan sebuah kepercayaan yang diberikan oleh pihak pemilik barang kepada agen, sehingga agen dapat melakukan penetapan harga dan peluang bagi agen untuk mengambil keuntungan atau provisi sebesar-besarnya. Permainan harga ketika menetapkan harga dapat saja dilakukan oleh para agen, dimana agen menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ditentukan penjual, dan terkadang agen menetapkan harga di bawah pasaran saat mengambil barang dari pemilik sepeda motor, kemudian dijual kembali di atas harga pasaran untuk mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya. Hal ini jelas sangat merugikan pihak pemilik sepeda motor.

Dalam beberapa kasus transaksi jual beli sepeda motor *second* ini juga ada ditemukan agen memberikan informasi tidak secara spesifik tentang kondisi sepeda motor *second* yang menjadi objek transaksi yang akan diperjualbelikan. Tindakan ini telah merugikan pembeli dengan memberikan informasi yang tidak benar dan juga dengan harga jual yang tinggi. Kesalahan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi, tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan agen tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu tindakan yang dapat menjatuhkan nama baik usaha yang dijalani oleh agen.

⁸*Ibid.*

Berdasarkan uraian diatas, dalam hal ini penulis tertarik untuk mengadakan suatu penelitian ilmiah mengenai **Analisis Sistem Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor *Second* Melalui Agen dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh)** sebagai suatu uraian untuk memberi kejelasan terhadap ketentuan penetapan harga yang dilakukan oleh agen sepeda motor *second*, dan sistem penilaian kualitas yang dilakukan oleh agen, serta keuntungan yang di dapat dalam transaksi jual beli yang melibatkan agen.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang disebut di atas, maka dirumuskan beberapa permasalahan, yaitu:

1. Bagaimanakah praktek penetapan harga dalam jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh?
2. Bagaimanakah perspektif Hukum Islam terhadap praktek penetapan harga dalam jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana praktek penetapan harga dalam jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui bagaimana perspektif Hukum Islam terhadap praktek penetapan harga dalam jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh.

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengkaji penemuan dan penelitian-penelitian terdahulu. Dengan cara mendalami, mencermati, menelaah, dan mengidentifikasi hal-hal yang telah ada, untuk mengetahui hal-hal yang ada dan belum ada.⁹

⁹Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 56.

Penelitian skripsi yang ditulis oleh Hermansyah dengan judul “*Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah)*”, penulis skripsi ini membahas tentang hal yang melatarbelakangi menggunakan jasa makelar adalah profesi dapat dijadikan sebagai profesi sampingan, adanya keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung melakukan transaksi dan sumber daya manusia yang memiliki keterbatasan kemampuan dalam bidang alat transportasi. Dalam bentuk praktiknya makelar menerapkan transparansi yang berdasarkan keadilan, kejujuran, keridhaan dan kemanfaatan penggunaan jasa makelar. Dari praktik makelar telah memenuhi terbentuknya akad *wakalah* serta menerapkan transparansi yang menimbulkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya sehingga praktik makelar yang diterapkan makelar diperbolehkan dalam Hukum Ekonomi Syariah. Sedangkan ada juga makelar yang dalam praktiknya berperan sebagai jembatan penghubung dengan memberikan informasi dengan melebih lebihkan informasi dan tidak ada memberikan pertanggung jawaban.¹⁰

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah terletak pada penggunaan jasa agen atau makelar dan kinerja agen pada suatu transaksi jual beli dan objek jual beli yang berupa kendaraan *second* atau bekas. Sedangkan perbedaannya terletak pada substansi permasalahannya, penulis meneliti mengenai sistem penetapan harga terhadap objek transaksi yang dilakukan oleh seorang agen.

Skripsi yang ditulis oleh Lilik Faridhotul Khofifah yaitu : “*Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas (Studi Kasus Jual Beli Motor Bekas dengan Cacat Tersembunyi di Showroom Anugrah Jaya Pakis, Pati)*”. Dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa jual beli motor bekas pada

¹⁰Hermansyah “*Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas Di Showroom Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah)*” (Skripsi), (Kalimantan Tengah: UIN Palangkaraya), 2017.

Showroom Anugrah Jaya, pada prakteknya terdapat unsur penipuan yaitu ketika motor yang dijual terdapat cacat. Karena pada praktek penjualannya tidak dijelaskan keadaan motor yang sebenar-benarnya, dan apabila terdapat kerusakan pada onderdil motor yang rusak maka pihak *showroom* akan menggantinya dengan yang murahan atau yang palsu. Walaupun pada dasarnya tidak semua motor yang dijual pada *showroom* tersebut terdapat cacat. Meskipun dalam perspektif hukum Islam jual beli tersebut termasuk dalam akad jual beli yang sah, namun realitanya dengan sistem dan praktek yang dilakukan yakni jual beli motor bekas dengan cacat tersembunyi ini merupakan praktek yang tidak benar dan dilarang oleh syara'. Karena dari sisi *liqhairihi* barang yang diperjualbelikan (adanya cacat tersembunyi) dan ini menjadi suatu penipuan. Jual beli motor bekas dengan cacat tersembunyi rentan dengan unsur *gharar*, penipuan dan kecurangan. Oleh karena itu, jual beli motor bekas dengan cacat tersembunyi adalah dilarang oleh syara', karena dapat merugikan banyak pihak, baik pihak pada konsumen pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.¹¹

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu pada substansi yang dikaji, peneliti sebelumnya membahas tentang adanya cacat tersembunyi pada objek jual beli karena pada saat transaksi terjadi pihak *showroom* tidak menjelaskan keadaan motor dengan jelas. Sedangkan penulis sendiri membahas tentang jumlah harga yang ditetapkan oleh pihak agen terhadap sepeda motor *second* tersebut.

Selanjutnya penelitian skripsi yang di tulis oleh Fandi Achmad yang judulnya "*Analisis Hukum Islam Terhadap Fee Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klenganon Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik*". Dari penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa: pertama: Praktik

¹¹Lilik Faridhotul Khoifah. "*Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas (Studi Kasus Jual Beli Motor Bekas Dengan Cacat Tersembunyi Di Showroom Anugrah Jaya Pakis, Pati)*". (Skripsi), (Semarang: IAIN Walisongo), 2008

pemberian *fee* terhadap makelar jual-beli motor bekas di Desa Klanganonan Kebomas Gresik dilakukan tanpa adanya perjanjian tertulis antara makelar dan pemilik motor, sehingga tidak ada kejelasan mengenai besaran *fee*/ujrah yang akan diberikan kepada makelar. Hal ini menyebabkan terjadinya perselisihan antara makelar dan pemilik motor; kedua: Praktik pemberian *fee* terhadap makelar jual-beli motor bekas di Desa Klanganonan di atas tidak sah karena tidak terpenuhinya syarat sighthat, yaitu tidak adanya kejelasan mengenai besaran *fee*/ujrah yang nantinya akan diberikan kepada makelar, sehingga menimbulkan konflik atau perselisihan di akhir akad antara pemilik motor dengan makelar jual-beli motor bekas.

Sejalan dengan kesimpulan di atas, maka; pertama: Bagi para pemilik motor yang hendak menjual motornya menggunakan jasa makelar di Desa Klanganon, seharusnya lebih cermat dalam menyampaikan sighthat, terutama mengenai besaran *fee*/upah yang akan diberikan apabila motor berhasil terjual agar tidak menimbulkan perselisihan nantinya; kedua: Bagi makelar jual-beli motor bekas, seharusnya menegaskan besaran *fee*/upah yang diminta di awal akad saat motornya telah terjual agar tidak kecewa nantinya.¹²

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah terletak pada substansi permasalahan yang diteliti, peneliti sebelumnya membahas tentang *fee*/upah agen secara spesifik di dapat dalam setiap transaksi dilakukan dan perjanjian yang tidak tertulis mengenai upah agen sehingga menyebabkan perselisihan antara pihak agen dan prinsipal sendiri. Sedangkan penulis membahas tentang permasalahan sistem penetapan harga yang dilakukan melalui sistem keagenan dan peran pihak agen dalam menentukan harga dari objek transaksi jual beli.

¹²Fandi Achmad “*Analisis Hukum Islam Terhadap Fee Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klanganon Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik*”, (Skripsi), (Surabaya: UIN Sunan Ampel), 2018

Skripsi yang ditulis oleh Munawir yang berjudul “*Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*” dengan hasil penelitiannya CV. Mitra Mobil Banda Aceh menjalankan beberapa fungsi dan kegiatan transaksi, adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain, Pada fungsi pertama perusahaan menetapkan komisi kepada agen Rp 1.000.000 setiap unit mobil yang terjual dengan berbagai merek. Pada fungsi kedua besaran komisi bukan ditetapkan oleh pemilik mobil, akan tetapi pihak perusahaan yang bertindak sebagai agen yang menetapkan berapa besaran komisi harus dibayarkan oleh pemilik mobil kepada pihak perusahaan dan juga ada biaya lain yang harus dibayar oleh pemilik mobil, ini sangat memberatkannya. Selain itu dalam penetapan harga dan juga penjelasan kondisi mobil sering kali dimanipulasi oleh pihak agen agar cepat terjual dan mendapatkan keuntungan provisi yang sebesar-besarnya. Adapun kesimpulannya adalah praktek keagenan ini tidak mencerminkan nilai syar’i yang menganut konsep tolong-menolong dan azas kesusilaan dalam kebebasan berkontrak, serta rentan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh agen sehingga memiliki resiko kerugian yang besar baik bagi penjual maupun pembeli.

Perbedaan penelitian yang penulis teliti dengan penelitian ini adalah terletak pembahasan dan substansi permasalahannya yang diteliti, penulis sendiri meneliti mengenai sistem penetapan harga yang dilakukan melalui agen serta peran dan kedudukan agen dalam melakukan penerapan harga. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Munawir membahas mengenai penetapan upah komisi dan provisi yang di dapat agen yang menjual mobil *second* dan praktek memanipulasi informasi agar objek jual beli dapat terjual dengan cepat.

Kemudian penelitian skripsi yang dilakukan oleh Muhammad Nasir yang judulnya “*Analisis Penetapan Harga Pedagang Ikan Asin di Pasar Tradisional Ditinjau Menurut Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Ikan*

Asin di Pasar Tradisional Kota Fajar Kabupaten Aceh Selatan)”. Pada skripsi ini peneliti membahas mengenai penentuan harga dalam jual-beli ikan asin di pasar tradisional Kota Fajar adalah berdasarkan harga yang berlaku di pasaran dan harga yang berlaku saat itu, kemudian yang membedakan harga antara para pedagang yaitu darimana asal pasokan ikan Asin tersebut. Tinjauan hukum Islam tentang perbedaan harga dalam jual beli ikan di pasar tradisional Kota Fajar secara keseluruhan sudah sesuai dengan konsep harga dalam Islam, untuk rukun dan syarat dalam jual belinya juga sudah terpenuhi. Tetapi masih banyak kekurangan dalam hal tata cara transaksi yang mereka lakukan, karena masih ada kecurangan dan penipuan dalam jual beli tersebut. Para pedagang juga belum mampu mempraktekkan sebagaimana yang diajarkan oleh Rasulullah SAW dalam berdagang, sehingga jual beli yang mereka lakukan terlarang dalam Islam karna masih banyak pihak penjual yang menzalimi pihak pembeli.¹³

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah terletak pada substansi masalah yang diangkat yaitu penetapan harga yang dilakukan dalam transaksi jual beli, namun terdapat perbedaan pada objek yang dikaji yaitu ikan asin pada pasar tradisional sedangkan penelitian yang dilakukan penulis memiliki objek yaitu berupa sepeda motor *second*.

Dari kajian pustaka yang telah dikutip dari skripsi-skripsi karya mahasiswa diatas dapat dilihat bahwa judul dari penelitian ini yaitu “Analisis sistem penetapan harga sepeda motor *second* melalui agen dalam perspektif Hukum Islam (suatu penelitian pada agen sepeda motor *second* di Banda Aceh)” belum pernah diteliti dan dapat dipertanggungjawabkan.

¹³Muhammad Nasir, “*Analisis Penetapan Harga Pedagang Ikan Asin Di Pasar Tradisional Ditinjau Menurut Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Ikan Asin Di Pasar Tradisional Kota Fajar Kabupaten Aceh Selatan)*”, (Skripsi), (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry), 2018

E. Penjelasan Istilah

Dalam penulisan karya ilmiah penjelasan istilah sangat diperlukan Untuk menghindari multitafsir dan kesalahpahaman dalam memahami kata kunci, maka diperlukan suatu penjelasan terhadap beberapa istilah, adapun istilah-istilah yang terdapat dalam skripsi ini adalah:

1. Penetapan Harga

Dalam istilah penetapan harga terdiri dari dua kata yaitu penetapan dan harga. Penetapan berarti penentuan atau yang berkaitan dengan keputusan akhir/final, dan harga secara umum merupakan suatu kompensasi hak yang telah diberikan penjual kepada konsumen atas barang yang diperjualbelikan. Menurut Buchari Alma dalam bukunya *Manajemen Pasar dan Pemasaran Jasa*, harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Harga juga diartikan sebagai jumlah uang yang digunakan sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Pengertian lain mengenai harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanan.

Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa penetapan harga adalah penentuan akhir dari suatu harga barang dimana ketetapan ini yang akan di pakai dalam melakukan transaksi jual beli dimana awalnya penetapan harga dipengaruhi oleh jumlah permintaan dan penawaran pada pasar. Sehingga penetapan harga yang dimaksud yaitu adalah keputusan akhir atau penetapan harga yang ditetapkan oleh pihak agen terhadap sepeda motor *second* milik prinsipal yang kemudian akan ditawarkan kepada pembeli.

2. Agen

Agen (*as-Samsaratu* = bahasa Arab) ialah perantara perdagangan (orang yang menjual barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Agen dalam arti luas mencakup semua hubungan hukum antara yang mewakili (prinsipal) dengan yang mewakili (*agent*), termasuk segala akibat hukumnya. Misalnya,

hubungan antara Pemberi Kuasa dengan Penerima kuasa dan produsen dengan distributor. Agen dalam arti sempit hanya mencakup hubungan antara produsen dengan agen, dimana agen hanyalah seorang wakil yang bertindak untuk dan atas nama prinsipal (*on behalf*) produsen dalam hubungannya dengan pemasaran atau penjualan produk yang bersangkutan. Dalam hubungan ini, seorang agen secara hukum hanya mewakili produsen, dan oleh karenanya tidak terikat dalam hak dan kewajiban atas kontrak yang dibuatnya atas nama produsen.

3. Jual beli

Jual beli merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dimana kegiatan yang dilakukan penjual dengan menyerahkan barang kepada pembeli setelah keduanya bersepakat terhadap barang dan harga objek akad, dan kemudian pembeli menyerahkan sejumlah uang kepada penjual sebagai nilai tukar atas barang yang diterimanya yang berdasar pada saling rela atau suka sama suka.

4. Sepeda motor *second*

Sepeda motor merupakan kendaraan roda dua yang dapat digunakan sebagai transportasi pribadi. Sedangkan kata *second* berasal dari bahasa Inggris yang artinya kedua. Istilah *second* digunakan untuk menyebutkan barang-barang bekas atau bukan dalam keadaan baru karena telah digunakan oleh orang sebelumnya.

5. Hukum Islam

Hukum Islam adalah aturan-aturan yang diturunkan oleh Allah SWT kepada Nabi Muhammad SAW, yang diperintahkan untuk disampaikan kepada semua umat manusia. Aturan-aturan itu yang berupa perintah dan larangan untuk dilaksanakan oleh umat manusia. Hukum Islam merupakan hukum yang bernormakan agama Islam yang mengatur kehidupan manusia, khususnya umat Muslim. Hukum Islam juga bertujuan untuk merealisasikan dan melindungi kemaslahatan individu maupun masyarakat. Kemaslahatan

yang ingin diwujudkan dalam hukum Islam adalah menyangkut seluruh aspek kepentingan manusia.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan rangkaian ilmiah dalam rangka pemecahan suatu permasalahan. Fungsi penelitian adalah mencarikan penjelasan dan jawaban terhadap permasalahan serta memberikan alternatif bagi kemungkinan yang dapat digunakan untuk pemecahan masalah. Penjelasan dan jawaban terhadap permasalahan tersebut dapat bersifat abstrak dan umum sebagaimana halnya dalam penelitian dasar dan dapat pula sangat konkrit dan spesifik seperti biasanya ditemukan pada penelitian terapan. Dalam rangka mencari jawaban atas permasalahan yang penulis ajukan pada rumusan masalah, metode penelitian menjadi aspek yang sangat penting guna memperoleh data yang akurat, objektif dan menghasilkan karya ilmiah yang baik dan dapat dipertanggung jawabkan. Adapun untuk mencapai tujuan tersebut maka penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang temuannya tidak diperoleh melalui prosedur kuantifikasi atau menggunakan ukuran angka, sehingga penelitian kualitatif prinsipnya untuk memahami objek yang diteliti secara mendalam dengan menekankan pada pembangunan naratif atau deskripsi tekstual atas yang diteliti.¹⁴

Dalam hal ini penulis akan mendeskripsikan tentang sistem penetapan harga jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh dalam perspektif hukum Islam dan studi tentang identifikasi kedudukan agen dalam

¹⁴ Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif Prosedur, Teknik dan Teori Grounded*, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1997), hlm. 11

penetapan harga serta penilaian kualitas dari sepeda motor *second* dalam praktek jual beli melalui agen di Banda Aceh.

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif analisis*, yaitu suatu metode untuk menganalisis dan memecahkan masalah yang terjadi sekarang atau masa yang akan datang berdasarkan gambaran atas fenomena-fenomena yang terjadi dapat dilihat dan didengar dari hasil penelitian baik di lapangan atau teori, berupa data-data dan buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan.¹⁵ Tujuan dari pendekatan penelitian ini adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.¹⁶

penelitian yang bertujuan untuk membuat gambaran mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Penelitian deskriptif yang digunakan dalam riset ini adalah dengan menyelidiki tentang sistem penetapan harga jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh.

3. Sumber data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh¹⁷. Dilihat dari segi sumber perolehan data penulis menggunakan 2 jenis data:

a. Data primer

Data primer yaitu 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

¹⁵ Muhammad Nasir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hlm. 3

¹⁶ Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 22.

¹⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), hlm. 107

lebih lanjut.¹⁸ Dalam hal ini peneliti memperoleh data dari hasil wawancara langsung dengan sumber utama yaitu pihak-pihak yang terlibat langsung dalam transaksi jual beli sepeda motor second di Banda Aceh. Dalam penelitian ini pihak yang di maksud yaitu 5 orang agen dan 5 orang pemilik sepeda motor.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak yang mengumpulkan data primer atau pihak lain.¹⁹ Data sekunder yang diambil oleh peneliti untuk penelitian ini berupa buku-buku, jurnal, skripsi, tesis, website. Seperti buku fiqh muamalah, ushul fiqh, ekonomi Islam serta sumber-sumber yang terkait dengan penelitian ini.

4. Teknik pengumpulan data

Berkaitan dengan tingkat analisis dan fokus fenomena lapangan yang dikaji, teknik pengumpulan data utama menyandarkan pada wawancara dan pengamatan. Untuk memperoleh data yang sesuai dengan penelitian, maka penulis menggunakan teknik wawancara sehingga peneliti dapat mengeksplorasi interpretasi yang berbeda maupun yang berinteraksi, serta pandangan-pandangan yang beragam dan berlawanan atas suatu fakta tertentu.²⁰

Dapat dipahami bahwa pengumpulan data utama bersumber dari wawancara dan pengamatan. Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan secara langsung kepada subjek penelitian.²¹ Dalam wawancara ini terjadi komunikasi antar pihak peneliti selaku pihak yang bertanya dan responden selaku pihak yang diharapkan

¹⁸ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005), hlm. 122

¹⁹ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 22

²⁰ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 133.

²¹ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 82.

memberikan jawaban. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan dengan cara bertanya langsung kepada beberapa pihak agen di Banda Aceh. Penulis mewawancarai 5 orang dari pihak agen yaitu Hendra Kurnia, Teuku Ahyar, Muhammad Haris, Mustafa, dan Gunawan. Serta penulis mewawancarai pemilik sepeda motor yang menjual sepeda motornya melalui agen yaitu Hasanah, Dara, Siti Aminah, dan Putri.

5. Objektivitas dan Validasi Data

Adapun yang diperlukan dalam kelengkapan data penelitian untuk wawancara yaitu, penulis mewawancarai beberapa orang agen yang bekerja sebagai agen sepeda motor *second* di sekitaran Banda Aceh. Diantaranya adalah Hendra Kurnia, Teuku Ahyar, dan Muhammad Haris, Mustafa, dan Gunawan. Penelitian terapan ini mengambil lokasi penelitian di beberapa *showroom* yang dimiliki oleh agen di Banda Aceh untuk keakuratan data dalam penelitian.

6. Teknik analisis data

Setelah mendapatkan data yang dibutuhkan, maka data tersebut kemudian dianalisis dengan menggunakan metode *deskriptif analisis*, yaitu suatu metode penelitian yang menggambarkan data dan informasi yang diperoleh dilapangan mengenai penetapan harga terhadap jual beli sepeda motor *second* melalui agen. Selanjutnya data-data yang di peroleh oleh penulis akan diseleksi untuk disajikan ataupun dijabarkan dengan menggunakan kata-kata yang lebih baik.

Kemudian ditentukan pokok pikiran yang berhubungan dengan penulisan karya ilmiah ini. Data yang sudah dikelompokkan selanjutnya akan diteliti, dan hasil dari pengolahan data tersebut kemudian disusun menjadi laporan akhir.

7. Pedoman penulisan

Dalam penulisan skripsi ini penulis berpedoman kepada Buku Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Edisi Revisi 2019, serta Pedoman Transliterasi Arab-Latin keputusan Bersama Menteri Agama dan Mentri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 158

Tahun 1987- No. 0543 b/u/1987. Sedangkan terjemahan ayat Al-Qur'an penulis kutip dari kitab Al-Qur'an dan terjemahannya yang diterbitkan oleh Kementerian Agama Republik Indonesia Tahun 2009.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini dipaparkan dengan tujuan untuk memudahkan penulisan dan pemahaman. Oleh karena itu penulisan ini dibagi menjadi beberapa bab, pada tiap-tiap bab terdiri dari beberapa sub bab. Sehingga pembaca dapat memahaminya dengan mudah. Adapun sistematika pembahasannya ialah:

Bab pertama berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian (meliputi jenis penelitian, metode pengumpulan data, teknik pengumpulan data, instrumen pengumpulan data, langkah-langkah analisis data) serta sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas tentang kerangka teoritis atau kerangka konseptual. Bab ini membahas mengenai teori-teori ataupun konsep-konsep yang nantinya akan digunakan dalam pembahasan penelitian yang meliputi pengertian, dasar hukum, dan konsep penetapan harga dalam Islam, syarat dan rukun dalam jual beli, pengertian dan kedudukan agen dalam transaksi jual beli, serta tinjauan hukum Islam terhadap jual beli barang *second*.

Bab ketiga akan membahas mengenai data penelitian yang mana merupakan bagian yang memuat deskripsi data secara lengkap tentang bagaimana gambaran umum proses penetapan harga yang dilakukan oleh agen dalam melakukan transaksi jual beli sepeda motor *second* di Banda Aceh, kedudukan agen dalam penetapan harga sepeda motor *second* di Banda Aceh, sistem penilaian kualitas sepeda motor *second* yang dilakukan oleh agen untuk menetapkan harga sepeda motor tersebut di Banda Aceh, dan perspektif Hukum Islam terhadap penetapan harga jual beli sepeda motor *second* melalui agen di Banda Aceh.

Bab keempat, penutup. Bab ini memuat kesimpulan atas permasalahan yang diteliti dan saran dari peneliti yang bersifat membangun agar penelitian yang selanjutnya akan lebih baik.



BAB DUA

PENETAPAN HARGA DAN SISTEM AGENSI DALAM HUKUM ISLAM

A. Konsep Penetapan Harga

1. Pengertian Penetapan Harga

Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa berikut pelayanannya. Fandi Tjiptono dalam bukunya *Strategi Pemasaran* menjelaskan bahwa harga (*price*) merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Berbeda halnya dengan karakteristik produk atau komitmen terhadap distribusi. Kedua hal tersebut tidak dapat disesuaikan dengan cepat, karena sangat bergantung pada keputusan jangka panjang.

Menurut Philip Kotler harga adalah sejumlah nilai atau uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa untuk jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat harga yang telah menjadi faktor penting yang mempengaruhi pilihan pembeli. Dalam arti yang paling sempit harga (*price*) adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu atau jasa.¹

Harga merupakan unsur penting dalam proses jual beli sebagai nilai tukar terhadap barang atau jasa. Oleh karena itu terkait harga para ulama fiqh membedakan antara *al-tsaman* dengan *al-si'r*. Para ulama fiqh mengemukakan bahwa *al-tsaman* adalah harga yang berlaku di tengah masyarakat. Sedangkan *al-si'r* merupakan modal barang yang harus diterima para pedagang sebelum dijual kepada konsumen. Dengan demikian, harga barang itu ada dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antara pedagang

¹Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Gramedia, 2005), hlm. 139

dan konsumen.² Para ulama fiqh mengemukakan beberapa syarat harga sebagai berikut:

- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya. Agar pada saat akad jual beli sudah dilakukan, tidak adanya saling tidak meridhai terhadap akad, karena harga dapat mengakibatkan kejahatan seperti penipuan dan monopoli, sehingga apabila kedua belah pihak yang berakad telah sepakat terhadap harga dan jelas jumlah akan mencegah resiko penipuan dan monopoli.
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian maka pembayarannya harus jelas.
- c. Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling menukar barang (*al-muqayadhah*) maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan khamr, karena dua jenis benda ini tidak bernilai menurut syara'.³

Dari syarat di atas dapat dilihat bahwa Islam memberikan kebebasan dalam harga, yang artinya segala konsep harga yang terjadi di dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam Islam. Selama tidak ada dalil yang melarangnya dan selama harga tersebut terjadi atas dasar suka sama suka dan dengan adanya unsur keadilan antara penjual dan pembeli.

Menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukaran barang yang diridhai oleh kedua pihak yang berakad.⁴ Penetapan harga yang dilakukan penjual ataupun pedagang akan mempengaruhi pendapatan dan penjualan yang diperoleh bahkan kerugian pun akan memperoleh kerugian ketika

²Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Ihsan & Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm.76

³*Ibid.* hlm. 77

⁴Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), hlm. 87

keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran.

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang ataupun jasa di mana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang ataupun jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

Banyak yang menganggap bahwa harga sebagai kunci kegiatan dari sistem perdagangan bebas, harga pasar sebuah produk mempengaruhi upah, sewa, bunga, dan laba, artinya harga sebuah produk mempengaruhi biaya faktor-faktor produksi tenaga kerja, tanah, modal dan wiraswasta. Jadi harga adalah alat pengukur dasar sebuah sistem ekonomi karna harga mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi. Upah kerja yang tinggi memikat tenaga kerja, tingkat bunga yang tinggi menarik modal dan seterusnya. Dalam peranannya sebagai diproduksi (penawaran) dan siapa yang akan memperoleh beberapa banyak barang atau jasa yang diproduksi (permintaan).⁵

Harga juga berpengaruh terhadap laba usaha, karena laba usaha diperoleh dari pendapatan total dikurangi biaya total. Pendapatan total terdiri dari harga per unit dikalikan kualitas yang terjual. Harga juga sangat berperan dalam setiap usaha yang dilakukan, sebab tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang terjual, dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran harga yang dijual. Kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Jadi harga berpengaruh terhadap

⁵Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, cet I , (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 67.

pendapatan total dan biaya total, sehingga pada akhirnya harga berpengaruh terhadap laba usaha dan posisi keuangan suatu usaha/badan usaha.

Harga menjadi sangat penting bagi jalannya perekonomian, karena sangat berperan dalam bisnis dan usaha yang dijalankan oleh para pelaku usaha. Dengan kata lain, harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual. Kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Maka harga berpengaruh terhadap pendapatan, sehingga harga berpengaruh pada laba usaha dan posisi dari keuangan perusahaan.⁶

Harga akan selalu menjadi ukuran bagi konsumen dimana ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya apabila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.⁷ Jadi harga merupakan tolak ukur pembeli mengenai kualitas barang yang diperjualbelikan dan hal ini termasuk ke dalam berbagai jenis usaha baik usaha dagang, usaha manufaktur, usaha agraris, usaha jasa, maupun usaha lainnya.

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

- a. Peranan alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu dalam pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya.⁸ Dengan demikian, adanya harga dapat membantu para pembeli untuk

⁶Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*,... hlm. 151

⁷Marius P. Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), Cet 2, hlm. 268

⁸Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997), hlm. 152

memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.

- b. Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai atau manfaatnya atau objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.⁹

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qaradhawi, penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. *Tas'ir* ada yang *zhalim*, itulah yang diharamkan ada yang adil, itulah yang dibolehkan.

Selanjutnya Yusuf al-Qaradhawi menyatakan bahwa apabila penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang mereka tidak rela, maka tindakan ini tidak dibenarkan dalam Islam. Namun, ketika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.¹⁰

Kemudian Yusuf al-Qaradhawi menjelaskan ketika pedagang menahan suatu barang, sementara pembeli membutuhkannya dengan maksud agar pembeli mau membelinya dengan harga dua kali lipat dari harga pertama. Dalam kasus ini, para pedagang secara suka rela harus menerima penetapan harga oleh pemerintah. Pihak yang berwenang wajib menetapkan harga itu. Dengan demikian, penetapan harga wajib dilakukan agar pedagang menjual harga yang sesuai agar adanya keadilan sebagaimana mestinya.

⁹*Ibid.*

¹⁰Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, Gema Insani, Jakarta 1996, hlm.

Sedang menurut Ibnu Taimiyah “harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran”¹¹

Dalam konsep Islam, yang menjadi prinsip dasar adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga yang ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual.¹²

Dari definisi tersebut jelaslah bahwa yang menentukan harga adalah permintaan barang atau jasa oleh para pembeli dan pemasaran barang atau jasa dari para pedagang, oleh karena jumlah pembeli adalah banyak, maka permintaan tersebut.

Harga pasar suatu komoditas dan jumlah yang diperjualbelikan ditentukan oleh penawaran dan permintaan dari komoditas tersebut. Dengan harga pasar dimaksudkan harga yang disepakati oleh penjual dan pembeli, penentuan harga pasar tergantung dari penawaran, permintaan dan bentuk pasar dimana penawaran dan permintaan itu terjadi. Oleh karena itu, perlu secara serentak dilakukan analisis terhadap permintaan dan penawaran akan suatu komoditas untuk menentukan harga dan jumlah yang diperjualbelikan dari suatu komoditas tertentu.¹³

Mekanisme penetapan harga dalam Islam harus sesuai dengan *Maqashid al-Syariah*, yaitu merealisasikan kemaslahatan dan menghindari kerusakan di antara manusia. Seandainya Rasulullah saat itu langsung menetapkan harga pada suatu objek akad, maka akan kontradiktif dengan

¹¹Adiwarman. A Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta: IIT-Indonesia, 2003), Edisi. 2, Cet.ke-2, hlm. 224

¹²Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Erlangga, 2012), hlm. 196

¹³Sugiarto, dkk. *Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000). hlm. 55

mekanisme pasar. Akan tetapi pada situasi tertentu, dengan dalih *Maqashid al-Syariah*, penentuan harga menjadi suatu keharusan dengan alasan menegakkan kemaslahatan manusia dengan memerangi distorsi pasar (memerangi mafsadah atau kerusakan yang terjadi di lapangan).¹⁴

2. Dasar Hukum Penetapan Harga

a. Dasar Hukum Penetapan Harga dalam al-Qur'an.

Firman Allah dalam Q.S An-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِإِطْبِيلٍ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا بِحَرَةٍ عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: ٢٩)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepada mu” (QS. an-Nisa’ [4]: 29).¹⁵

Berdasarkan ayat di atas, Islam secara tegas melarang manusia memakan harta sesama atau hartanya sendiri dengan cara yang batil. Menggunakan harta sendiri untuk maksiat dan harta sesama atau orang lain ada berbagai caranya seperti riba, judi dan menipu. Larangan mengambil harta orang lain dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku atas dasar kerelaan bersama.

Menggunakan prinsip saling ridha atau tidak saling merugikan satu sama lain ialah yang diperbolehkan, sesuai dengan firman Allah dalam al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 279 :

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ^ط وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا
تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (البقرة: ٢٧٩)

¹⁴ Ika Yunia Fauzia, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2014), hlm. 201-204

¹⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2014), hlm. 83.

Artinya: “Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya”. (QS. Al-Baqarah [2]: 179).¹⁶

Islam menganjurkan untuk selalu berlaku adil dan berbuat kebaikan, seperti hal harga dalam perniagaan dimana berlaku adil dapat diterapkan seperti menentukan mutu dan ukuran, takaran maupun timbangan. Apabila kita hidup selalu berlaku adil, maka kita akan selalu dekat dengan Allah, oleh sebab itu berlaku adil tidak akan membuat seseorang tertipu dengan kehidupan dunia. Dalam Islam, menipu sangatlah dilarang bahkan untuk sekedar membawa kondisi yang mengarah kepada keraguan yang dapat menyesatkan atau *gharar*.

b. Dasar Penetapan Harga dalam Hadits

Sebagaimana terdapat dalam hadist Anas yang diriwayatkan oleh Abu Daud :

حَدَّثَنَا عُثْمَانُ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا عَقْبَانُ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ سَلَمَةَ أَحْبَرَنَا ثَابِتٌ عَنْ
 أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ وَقَتَادَةَ وَحُمَيْدٌ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرَ لَنَا
 فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ : إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمِسْعَرُ الْقَبِيضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ
 وَلَيْسَ أَحَدٌ مِّنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَلٍ . (رواه أبو داود)

Artinya : “Telah menceritakan kepada kami ‘Utsman bin Abi Syaibah telah menceritakan kepada kami ‘Affan telah menceritakan kepada kami Hammad bin Salamah mengabarkan kepada kami dari Anas bin Malik dan Qatadah dan Humaid dari Anas ia berkata : Orang-orang mengatakan, “Wahai Rasulullah, harga telah mahal maka tetapkanlah harga untuk kami.” Bersabda Rasulullah saw: “Sesungguhnya Allah lah yang menetapkan harga, Dia yang menyempitkan rezki, Yang maha pemberi Rezki. Dan sesungguhnya saya mengharapkan untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak ada

¹⁶ Ibid, hlm. 47

seorangpun dari kamu yang menuntut kepadaku karena suatu tindak kedzaliman berkenaan dengan darah dan harta.” (HR. Abu Dawud)¹⁷

Dari hadist tersebut ketetapan dari suatu harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah, hal ini dapat dilakukan apabila pasar sedang dalam keadaan normal tetapi saat pasar dalam keadaan yang tidak sehat yakni terdapat kezhaliman seperti adanya kasus penimbunan, riba, dan penipuan maka hendaknya pemerintah untuk menentukan harga yang adil sehingga tidak ada pihak yang dirugikan, dalam hal ini pemerintah diperbolehkan untuk menetapkan harga apabila terjadi keriuhan atau kezaliman di pasar.¹⁸

Allah yang telah memberikan hak tiap orang dengan membeli barang dengan harga yang disenangi. Ibnu Majah meriwayatkan dari Abu Sa'id yang mengatakan Nabi SAW. Bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ)

Dari Abu Sa'id Al- Khudri, ia berkata, “Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli adalah berdasarkan azas ridha (kerelaan hari).” (HR. Ibnu Majah)¹⁹

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Dalam penentuan harga, tingkat harga terjadi karena dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Dengan adanya faktor tersebut harga akan berpengaruh secara langsung, baik dalam jumlah yang kecil maupun dapat

¹⁷Abi Dawud Sulaiman bin al-Asy'atsi as-Sajistaani, *Sunan Abi Dawud*, (Riyadh: Dauliyah, tt), hlm. 385

¹⁸Madnasir dan Khoiruddin, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Bandar Lampung: Seksi penerbitan Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung, 2012), hlm. 106

¹⁹Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Terjemahan Sahih Sunan Ibnu Majah*, Kitabul Tijarah, Bab Jual Beli dengan Pola *Khayar* (Jakarta: Pustaka Azam, 2007), hlm. 313.

berpengaruh dalam jumlah yang besar. Maka faktor-faktor yang mempengaruhi harga adalah sebagai berikut:²⁰

a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Faktor ekonomi seperti inflasi dan melonjaknya suku bunga yang dapat mempengaruhi penetapan harga karena faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi persepsi pembeli terhadap harga, nilai kualitas, serta biaya produksi suatu produk.

b. Permintaan dan penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah permintaan akan menjadi lebih besar. Sedangkan penawaran adalah sejumlah barang yang dapat ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya harga lebih tinggi akan mendorong jumlah barang yang ditawarkan lebih besar.

c. Elastisitas permintaan

Faktor lain yang dapat mempengaruhi penentuan harga adalah sifat permintaan pasar. Sebenarnya sifat permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi penentuan harga akan tetapi juga mempengaruhi jumlah barang yang dapat dijual. Untuk beberapa jenis barang, harga dan jumlah penjualan ini berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun dan sebaliknya.

d. Kualitas produk

Kualitas dari suatu barang dapat diukur dari seberapa jauhnya produk atau pelayanan tersebut dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan para pembeli. Kualitas dan harga sangat berkaitan erat, karena

²⁰ Basu Swasta dan Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), hlm. 242

bagi sebagian besar konsumen kualitas dapat dinilai dari harga produk itu sendiri, dan sebaliknya. Jadi harga merupakan tolak ukur pembeli mengenai kualitas barang yang diperjualbelikan dan hal ini termasuk ke dalam berbagai jenis usaha baik usaha dagang, usaha manufaktur, usaha agraris, usaha jasa, maupun usaha lainnya.

e. Kelangkaan

Kelangkaan dapat terjadi karena terjadi keterbatasan kemampuan produsen untuk memproduksi barang/jasa atau barang tidak dapat diproduksi kembali karena keterbatasan sumber daya alam. Hal ini sering terjadi ketika menjelang Idul Fitri, dengan melonjaknya permintaan bahan pokok, maka harga yang ditawarkan akan semakin mahal. Bukan hanya itu, namun bencana alam dapat mempengaruhi kelangkaan produk, karena hal tersebut tidak dapat diprediksi oleh manusia. Kelangkaan suatu barang akan menyebabkan permintaan barang tersebut meningkat, sedangkan penawaran barang akan menurun. Akibatnya harga barang tersebut akan menjadi semakin mahal.

f. Persaingan

Harga jual untuk beberapa jenis barang dapat dipengaruhi dari keadaan persaingan para pelaku usaha. Dalam persaingan terdapat persaingan yang dapat merusak harga yang berlaku. Persaingan yang bersifat memonopoli sehingga menciptakan mekanisme harga di pasar yang tidak sempurna.

Banyak hal yang terjadi di pasar yang dapat mempengaruhi harga. Dalam hal ini kecurangan-kecurangan yang dilakukan dapat berdampak buruk terhadap harga yang berlaku di masyarakat. Kecurangan-kecurangan terhadap harga sebagai berikut:

a. *Ba'i Najasy*

Transaksi *najasy* ini diharamkan karena si penjual menyuruh orang lain untuk memuji barangnya dan menawar dengan harga tinggi

agar orang lain tertarik pulaa untuk membeli. Sedangkan si penawar sendiri tidak bermaksud untuk membeli barang tersebut, akan tetapi ia hanya menipu orang lain yang ingin membeli barang tersebut. Sebelumnya orang yang melakukan *najasy* ini sudah melakukan kesepakatan dengan penjual untuk bermaksud menipu orang-orang yang benar-benar ingin membelinya. Pada peristiwa ini telah terjadi permintaan palsu, karena permintaan yang terjadi bukan terjadi secara alami dengan kehendak pasar.²¹

b. *Ikhtikar*

Ikhtikar sering di terjemahkan sebagai monopoli atau penimbunan, padahal sebenarnya tidak demikian. Dalam Islam, siapapun boleh berbisnis tanpa peduli apakah dia satu-satunya penjual (monopoli) atau ada penjual lain. Menyimpan stok barang untuk keperluan persediaan tidak dilarang dalam Islam, yang dilarang adalah *ikhtikar*, yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menjual sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.²² *Ikhtikar* terjadi ketika barang yang diproduksi lebih kecil untuk keuntungan yang lebih besar dengan harga yang lebih tinggi.

c. *Talaqqi Rukban*

Transaksi ini dilarang karena mengandung dua hal: pertama, rekayasa penawaran, yaitu mencegah masuknya barang ke pasar. Kedua, mencegah penjual yang dari luar kota untuk mengetahui harga yang sedang berlaku. Pelarangan *talaqqi rukban* ini untuk mencegah ketidakadilan dalam tindakan yang dilakukan pedagang kota yang tidak

²¹ Adimarwan Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 183

²² *Ibid*, hlm. 185

menginformasikan harga yang sesungguhnya terhadap harga yang sedang berlaku di pasar.²³

d. *Taghrir (Gharar)*

Taghrir berasal dari bahasa Arab *gharar*, yang berarti akibat, bencana, bahaya, risiko dan ketidakpastian. Menurut Ibnu Taimiyah, *gharar* terjadi apabila seseorang tidak tahu apa yang tersimpan bagi dirinya pada akhir suatu kegiatan jual beli.²⁴

e. *Tadlis* (penipuan)

Mekanisme pasar yang baik akan terjadi ketika penjual dan pembeli mempunyai informasi yang sama tentang barang yang akan diperjualbelikan, seperti harga barang, kualitas barang, dan hal lainnya. Apabila salah satu pihak tidak mempunyai informasi seperti yang dimiliki oleh pihak lain, maka salah satu pihak akan merasa dirugikan dan terjadi kecurangan dan penipuan.

Terdapat jenis-jenis *tadlis* dalam jual beli:

1) *Tadlis* kuantitas

Tadlis dalam kuantitas termasuk juga kegiatan menjual barang kuantitas sedikit dengan harga barang kuantitas banyak. Misalnya menjual tas satu kontrainer. Karena jumlahnya banyak dan tidak mungkin dihitung satu per satu, penjual berusaha melakukan penipuan dengan mengurangi jumlah yang dikirim ke pembeli.

2) *Tadlis* kualitas

Tadlis dalam kualitas seperti menyembunyikan cacat dan kualitas barang yang buruk yang tidak disepakati oleh penjual dan pembeli.

²³ *Ibid*, hlm. 186

²⁴ *Ibid*, hlm. 199

3) *Tadlis* dalam harga

Tadlis dalam harga ini seperti menjual barang dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar karena ketidaktahuan penjual atau pembeli.

Dalam Al-Quran dengan tegas melarang semua kegiatan muamalah yang mengandung unsur penipuan yang merugikan salah satu pihak. Dalam Al-Quran surat Al-An'am ayat 152:

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۚ وَأَوْفُوا بِالْكَيْلِ ۚ وَأَلْمِيزَانِ بِالْقِسْطِ ۚ لَا تَكْلِفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ وَأَدَا قُلُوبًا فَا عَدِلُوا ۚ وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۚ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّيْتُكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾ (الانعام: ١٥٢)

Artinya: “Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikul beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. Dan apabila kamu berkata, maka hendaklah kamu berlaku adil, kendatipun ia adalah kerabatmu, dan penuhilah janji Allah. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat. (Q.S. Al-An'am(6): 152).

Dalam ayat tersebut menjelaskan bahwa kegiatan muamalah harus dilakukan secara adil dan tidak memberatkan timbangan ke salah satu pihak. Termasuk pada informasi yang diberikan harus jelas kepada pihak lainnya, maka unsur saling ridha akan terpenuhi.

4. Sistem Penetapan Harga dalam Hukum Islam

Dalam pengembangan ekonomi mikro tidak akan pernah lepas dari permasalahan penetapan harga yang dilatarbelakangi dari suatu proses mekanisme pasar. Sedangkan mekanisme pasar sendiri terbentuk karena adanya perpaduan antara teori permintaan dan teori penawaran yang menjadi dasar dari pembentukan ilmu ekonomi yang lebih luas. Dalam perjalanan

perkembangan ekonomi Islam, ilmuwan muslim telah memberikan perhatian khusus terhadap penetapan harga antara lain:

a. Abu Yusuf

Abu Yusuf menyatakan bahwa :

“Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal nya barang yang dapat dipastikan. Hal ini terdapat batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak dapat diketahui. Murah bukan berarti melimpahnya barang, demikian juga mahal bukan berarti disebabkan oleh kelangkaan barang. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah.”²⁵

Abu Yusuf berpendapat bahwa harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa faktor lain yang mempengaruhi, tetapi Abu Yusuf tidak menjelaskan lebih rinci. Salah satu faktor itu merupakan pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu negara, atau penimbunan dan penahanan barang.²⁶

Hal yang demikian menurut Abu Yusuf tidak hanya ditentukan oleh persediaan barang saja, tetapi juga ditentukan oleh permintaan terhadap barang tersebut. Bahkan faktor lain pun dapat mempengaruhi harga, misalnya jumlah uang yang beredar, penimbunan, dan penahanan barang.²⁷ Oleh karena itu, peningkatan ataupun penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan peningkatan atau penurunan permintaan. Kecenderungan yang ada dalam pemikiran ekonomi Islam adalah membersihkan pasar dari praktik penimbunan, monopoli, dan praktik

²⁵Qhadi Abu Yusuf Ya'qub ibn Ibrahim, *Kitab al-Kharaj*, (Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1989), hlm. 48

²⁶ Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, Cet. Ke-1, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 155

²⁷ Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 163

yang dilarang lainnya dan kemudian membiarkan penentuan harga kepada kekuatan permintaan dan penawaran.

b. Al-Ghazali

Dalam buku-buku karangannya, pemikiran Iman Al-Ghazali sangat rinci tentang permintaan, penawaran, harga, dan laba. Ia membicarakan mengenai harga yang berlaku, seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar. Sebuah konsep yang di kemudian hari dikenal sebagai *al-tsaman al-adil* (harga yang adil) atau *equilibrium price* (harga keseimbangan).²⁸

Konsep elastisitas permintaan yang dipahami oleh Imam Al-Ghazali ketika menyatakan bahwa pengurangan marjin keuntungan dengan mengurangi harga akan menyebabkan peningkatan penjualan, dan karenanya terjadi peningkatan laba. Al-Ghazali juga menyadari permintaan “harga inelastis”. Dalam hal ini, ia menjelaskan bahwa karena makanan merupakan kebutuhan pokok, maka motivasi laba harus seminimal mungkin mendorong perdagangan makanan, karena dapat terjadi eksploitasi melalui penerapan tingkat harga dan laba yang berlebihan. Ia menyatakan bahwa karena laba merupakan kelebihan, laba tersebut pada umumnya harus dicari melalui barang-barang yang bukan merupakan kebutuhan dasar.²⁹

c. Ibnu Khaldun

Dalam buku *Masa Depan Ilmu Ekonomi: Perspektif Islam*, Dr Umer Chapra menulis pandangan Ibnu Khaldun, tentang penawaran dan permintaan. Ibnu Khaldun mengakui adanya pengaruh permintaan dan penawaran terhadap penentuan harga, jauh sebelum konsep itu dikenal di Barat. Istilah-istilah permintaan dan penawaran baru dikenal dalam

²⁸Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 290

²⁹*Ibid*, hlm. 292

literature Bahasa Inggris pada tahun 1767. Akan tetapi peranan dan fungsi dari permintaan dan penawaran dalam penentuan harga di pasar baru dikenal pada decade kedua di abad ke-19.³⁰

Bagi Ibn Khaldun, 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-barang lainnya terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Ketika suatu barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Ketika suatu barang berlimpah, harganya rendah:

“Penduduk suatu kota memiliki makanan lebih banyak daripada yang mereka perlukan, karena harga makanan rendah, kecuali jika nasib buruk menimpa dikarenakan kondisi cuaca yang dapat mempengaruhi persediaan makanan.”

Karena itu, Ibn Khaldun menguraikan suatu teori nilai yang berdasarkan tenaga kerja, sebuah teori tentang uang yang kuantitatif, dan sebuah teori tentang harga yang ditentukan oleh hukum permintaan dan penawaran. Teori tentang harga ini mengantarkannya untuk menganalisis fenomena distribusi.³¹

Ibn Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan penurunan harga, demikian pula sebaliknya penurunan penawaran atau kenaikan permintaan akan menyebabkan kenaikan harga.³² Faktor yang mempengaruhi penawaran menurut Ibnu Khaldun adalah banyaknya permintaan, tingkat keuntungan relatif (tingkat harga), tingkat usaha manusia (produktifitas), besarnya tenaga buruh termasuk ilmu pengetahuan dan keterampilan

³⁰ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 98

³¹ Adiwarmanto Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 367

³² Ibn Khaldun, *Muqaddiman Ibn Khaldun*, (terj. Ahmadie Thoha), (Jakarta: Pustaka Firdaus, 2001), hlm. 421

yang dimiliki, keamanan dan ketenangan, serta kemampuan teknik dan perkembangan masyarakat secara keseluruhan. Sedangkan faktor yang mempengaruhi permintaan adalah pendapatan, jumlah penduduk, kebiasaan dan adat istiadat masyarakat, serta pembangunan dan kemakmuran masyarakat secara umum.³³

d. Ibnu Taimiyah

Konsep tentang harga yang adil ditentukan oleh berbagai kondisi yang diperlukan untuk memelihara keadilan dalam nilai tukar. Ahli ekonomi modern membedakan tentang asal-usul harga yang adil. Beberapa orang berpendapat bahwa harga ditentukan berdasarkan mekanisme kompetisi normal. Yang lain mengatakan bahwa harga dapat ditetapkan lebih dahulu, dengan mempertimbangkan kebiasaan masyarakat. Sarjana tertentu memperkenalkan konsep analisis biaya dalam menentukan harga yang adil. Mereka menambahkan unsur kepentingan ekonomi terkait dengan kepentingan etika dan hukum. Dalam menetapkan harga, para pemikir skolastik menekankan nilai dari barang-barang dagangan itu bagi penjual, tetapi mengabaikan kepentingan nilai barang-barang itu bagi pembeli.³⁴

Istilah harga yang adil telah disebutkan dalam beberapa hadis nabi dalam konteks kompensasi seseorang pemilik, misalnya dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya. Dalam hal ini, budak tersebut menjadi manusia merdeka dan pemiliknya memperbolehkan sebuah kompensasi dengan harga yang adil (*qimah al-adl*). Istilah yang sama juga pernah digunakan oleh dua orang sahabat nabi, yakni Umar bin Khattab ketika menetapkan nilai baru untuk *diyath* setelah daya beli

³³ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 99

³⁴ A.A Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1997), hlm. 90

dirham mengalami penurunan yang mengakibatkan kenaikan harga-harga dan Ali bin Abi Thalib.³⁵

Para fuqaha yang telah menyusun berbagai aturan transaksi bisnis juga menggunakan konsep harga yang adil dalam kasus penjualan barang-barang cacat, penjualan yang terlalu mahal, penjualan barang-barang hasil timbunan, dan sebagainya. Secara umum, para fuqaha ini berpikir bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek yang serupa. Oleh karena itu, mereka lebih mengenalnya sebagai harga yang setara (*tsaman al-mitsl*).³⁶

Dari hasil pemikiran Ibnu Taimiyah, ia menghubungkan harga yang adil dengan tingkat upah pada pasar tenaga kerja (*tas'ir fi'l-a'mal*) dan menggunakan istilah upah yang setara (*ujrah al-mithl*). Sebagai harga, prinsip dasar yang digunakan untuk meninjaunya adalah definisi sepenuhnya atas kualitas dan kuantitas: “Upah dan harga keadaannya tak menentu dan tak dipertimbangkan, hanya dalam kasus masalahnya tak begitu khusus atau tak jelas atau jenisnya tidak diketahui, misalnya kasus yang tak menentu dan penuh spekulasi (perjudian untung dan rugi).

Prosedur yang sama berlaku bagi penjualan barang dagangan, di mana banyak barang dijual tanpa menyebutkan harga. Di dalam kasus pembeli dan penjual menyetujui tentang harga, berlaku pembayaran dengan harga normal untuk jenis barang tertentu.³⁷ Menurut Ibnu Taimiyah saat seluruh transaksi yang terjadi sudah sesuai dengan syariah, apabila terjadi kenaikan ataupun penurunan harga, hal ini merupakan ketentuan Allah SWT. Rasulullah Saw. menyatakan bahwa harga di pasar itu ditentukan oleh Allah. Ini berarti bahwa harga di pasar tidak boleh diintervensi oleh siapapun.

³⁵Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 290

³⁶*Ibid.*

³⁷A.A Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah...* hlm. 99

B. Syarat dan Rukun Jual Beli.

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fiqh disebut *al-ba'i* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti.³⁸ Wahbah Az-Zuhaili mengartikan jual beli secara bahasa sebagai proses tukar-menukar barang dengan barang.³⁹ Sedangkan secara terminologis, Ulama Hanafiyah mendefinisikan dengan “saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu”, atau “tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”. Jual beli merupakan salah satu bentuk bisnis (perdagangan/*tijarah*) yang bertujuan untuk mencari keuntungan.⁴⁰

Sayyid Sabiq mendefinisikan jual beli adalah saling tukar menukar harta dengan harta atas dasar suka sama suka. Pendapat lain juga menyatakan jual beli adalah saling tukar menukar harta, saling menerima, dapat dikelola dengan ijab dan qabul, dengan cara yang sesuai dengan syara'.⁴¹

Jual beli sebagai bagian dari muamalah mempunyai dasar hukum yang jelas dari Al-Qur'an, As-Sunnah dan ijma'. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong-menolong sesama manusia. Dasar hukum mengenai jual beli dalam Al-Qur'an:

Firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا. (البقرة: ٢٧٥)

Artinya: “Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.(QS. Al- Baqarah : 275)⁴²

³⁸ Abdul Rahman Ghazaly, *dkk, Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 67.

³⁹ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid 5, (Damaskus: Darul Fikr, 2007), hlm. 25.

⁴⁰ Muhammd Djakfar, *Hukum Bisnis Membangun Wacana Intergrasi Perundangan Nasional Dengan Syariah*, (Malang: UI Malang Press, 2009), hlm. 170

⁴¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), hlm. 121

⁴² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2014), hlm. 47.

Jual beli terdapat beberapa rukun dan syarat yang harus terpenuhi agar suatu jual beli tersebut dianggap sah dalam hukum Islam. Terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama. Rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan qabul (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan ini merupakan unsur hati yang sulit diinderakan sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual, menurut mereka, boleh tergambar dari adanya ijab dan qabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.⁴³

Akan tetapi jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat:

1. Adanya orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli)
2. Adanya *shighat* (lafal ijab dan qabul)
3. Adanya barang yang dibeli.
4. Adanya nilai tukar pengganti barang.

Menurut ulama Hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli dan nilai tukar menukar barang termasuk ke dalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, unsur jual beli ada tiga, yaitu:⁴⁴

1. Pihak-pihak. Pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian jual beli terdiri atas penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

⁴³Abdul Rahman Ghazaly, Ghufron Ihsan & Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 71

⁴⁴Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 102

2. Objek. Objek jual beli terdiri atas benda yang berwujud dan benda yang tidak berwujud, yang bergerak maupun benda yang tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar. Syarat objek yang diperjualbelikan adalah sebagai berikut:
- a) Barang yang diperjualbelikan harus ada,
 - b) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diserahkan,
 - c) Barang yang diperjualbelikan berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu,
 - d) Barang yang diperjualbelikan harus halal,
 - e) Barang yang diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli,
 - f) Kekhususan barang yang diperjualbelikan harus diketahui,
 - g) Barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad,
 - h) Jual beli dapat dilakukan terhadap: barang yang terukur menurut porsi, jumlah, berat, atau panjang, baik berupa satuan atau keseluruhan, barang yang ditakar atau ditimbang sesuai jumlah yang ditentukan sekalipun kapasitas dari takaran dan timbangan tidak diketahui, dan satuan komponen dari barang yang dipisahkan dari komponen lain yang telah terjual.
3. Kesepakatan. Kesepakatan dapat dilakukan dengan tulisan, lisan, dan syarat, ketiganya mempunyai makna hukum yang sama.

Adapun syarat-syarat sah jual beli yang harus terpenuhi dalam suatu transaksi jual beli adalah sebagai berikut:

- a) Syarat-syarat orang yang berakad
 - 1) Berakal sehat, oleh sebab itu seorang penjual dan pembeli harus memiliki akal yang sehat agar dapat melakukan transaksi jual beli dengan keadaan sadar. Jual beli yang dilakukan anak

kecil yang belum berakal dan orang gila, hukumnya tidak sah.⁴⁵

- 2) Saling rela antara kedua belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi merupakan syarat utama, berdasarkan firman Allah dalam QS. An-Nisaa'/4: 29, dan hadits Nabi Riwayat Ibnu Majah: "Jual beli haruslah atas dasar kerelaan (suka sama suka)."⁴⁶

b) Syarat terkait ijab qabul

- 1) Orang yang mengucapkan telah baligh dan berakal
- 2) Qabul sesuai dengan ijab. Antara ijab dan qabul tidak sesuai maka jual beli tidak sah
- 3) Ijab qabul dilakukan dalam satu majelis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad hadir dan membicarakan topik yang sama.

c) Syarat-syarat barang yang diperjualbelikan

- 1) Barang itu ada, atau tidak ada di tempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu. Misalnya, di satu toko karena tidak mungkin memajang semua barang maka sebagian diletakkan pedagang di gudang atau masih di pabrik, tetapi secara meyakinkan barang itu boleh dihadirkan sesuai dengan persetujuan pembeli dengan penjual. Barang di gudang dan dalam proses pabrik ini hukumnya sebagai barang yang telah ada.
- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Oleh karena itu, bangkai, khamar, dan darah tidak sah menjadi objek jual beli. Karena dalam pandangan syara' benda-benda seperti itu tidak bermanfaat bagi muslim.

⁴⁵Rosihon Anwar, *Fiqh Muamalah II*, (Bandung: Pustaka Setia, t.t), hlm. 34

⁴⁶Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 104

- 3) Milik seseorang. Barang yang sifatnya belum dimiliki oleh seseorang tidak boleh diperjualbelikan, karena seperti menjual ikan di laut atau emas dalam tanah, karena ikan dan emas belum menjadi milik penjual.
- 4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

C. Agen dalam Transaksi Jual Beli

1. Pengertian Agen

Agen (*as-Samsaratu* = bahasa Arab) ialah perantara perdagangan (orang yang menjual barang atau mencari pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁴⁷ Istilah agen dalam Islam adalah *samsarah* dan orang bekerja sebagai agen disebut *simsar*. Kemudian istilah yang sering dipakai untuk orang yang menggunakan jasa agen adalah prinsipal.

Agen adalah badan usaha yang ditunjuk oleh prinsipal untuk melakukan jasa pemasaran, penjualan, dan layanan atas barang dan atau jasa milik prinsipal kepada pihak pembeli/pemakai, atas nama dan untuk kepentingan prinsipal. Sedangkan prinsipal adalah pihak yang mempunyai kemampuan dan kewenangan untuk menunjuk dan memberikan kuasa kepada agen serta melaksanakannya. Selanjutnya, pengertian agen adalah hubungan hukum yang terjadi sebagai akibat dari adanya perjanjian keagenan antara prinsipal dan agen.

Dalam hal ini, kedua belah pihak mendapatkan manfaat. Bagi agen (perantara), atau biro jasa mendapatkan lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya. Demikian juga orang yang memerlukan jasa mereka, mendapatkan kemudahan, karena ditangani oleh orang yang

⁴⁷Wahbah Al-Zuhaily, *Fiqih Islam wa Adillatuhu*, jilid 5 (Jakarta: Gema Insani, 2007), hlm. 22

mengerti dalam bidangnya. Pekerjaan seperti ini mengandung untuk tolong-menolong (*tabaru'*) yang saling menguntungkan. Dengan demikian pekerjaan tersebut tidak ada cacat dan celanya dan sejalan dengan ajaran Islam.

Dalam praktik kegiatan bisnis, keagenan biasanya diartikan sebagai hubungan hukum antara pihak prinsipal dengan agen, dimana pihak prinsipal memberi wewenang kepada agen untuk melakukan transaksi dengan pihak ketiga. Hubungan hukum antara prinsipal dengan agennya dapat berupa perwakilan, dimana agen bertindak untuk dan atas nama prinsipal, meskipun terdapat juga unsur jual beli karena prinsipal memberi wewenang agen untuk mengimpor barang dari prinsipal. Hubungan antara prinsipal dengan agen dapat berupa jual beli biasa dimana agen bertindak untuk dirinya sendiri.⁴⁸

Agen yang bertindak untuk dan atas nama prinsipal, tentunya agen bertanggung jawab terhadap segala transaksi dan perbuatan agen dalam batas wewenang yang diberikan seperti, kualitas produk, wanprestasi, dan perbuatan melawan hukum, sebaliknya saat agen bertindak untuk dirinya sendiri, maka prinsipal tidak bertanggung jawab atas transaksi dan perbuatan yang dilakukan oleh agen.⁴⁹

Badan perantara dalam jual beli disebut pula *simsar*, yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain, atas dasar seseorang itu akan diberi upah oleh orang yang punya barang sesuai dengan usahanya.⁵⁰ Dalam suatu keterangan dijelaskan:

وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ: إِذَا قَالَ بَعَهُ بِكَذَا، فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ

بِهِ (رواه البخاري)

⁴⁸ *Ibid*, hlm. 39

⁴⁹ *Ibid*, hlm. 40

⁵⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 85

Artinya: Dan Ibnu Sirin berkata, “Apabila ada seseorang yang menyatakan, “Juallah olehmu barang ini dengan harga sekian, maka atas apa saja yang menjadi keuntungannya adalah untukmu atau kita bagi secara bersama”, maka hal tersebut tidaklah dilarang (boleh)” (HR. Bukhari).⁵¹

Hadits tersebut menjelaskan bahwa Ibnu Sirrin membolehkan seorang perantara mengambil upah dari kelebihan/penambahan harga jual suatu barang dengan persyaratan bahwa hal tersebut telah disepakati diantara kedua belah pihak yang melakukan kerjasama bisnis tersebut. Maksud dari kelebihan pada tersebut adalah *pertama*, harga yang lebih dari harga yang ditetapkan penjual barang itu. Kedua, kelebihan barang dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.

Orang yang menjadi *simsar* dinamakan pula komisioner, makelar, atau agen, tergantung persyaratan-persyaratan atau ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku dewasa ini. Walaupun namanya *simsar*, komisioner, dan lain-lain, namun mereka bertugas sebagai badan perantara dalam menjual barang-barang baik atas namanya sendiri maupun atas nama perusahaan yang memiliki barang. Berdagang secara *simsar* dibolehkan berdasarkan agama, asal dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan dari yang satu terhadap yang lainnya.⁵²

Jual beli dengan seorang perantara (*simsar*) artinya memesan barang dengan akad jual beli yang belum sempurna namun kemudian ia mundur dari hak akad jual beli itu dengan imbalan uang. Secara zhahir hal tersebut tidak dilarang oleh syara', dan hal itu didukung oleh beberapa pendapat ulama fiqh diantaranya:

Para ulama kita (Malikiyyah) membolehkan bagi orang yang bersedia membeli barang dengan membayar orang yang lebih dulu

⁵¹ Ibnu Hajar Al-Asqalani, Al-Imam Al-Hafizh, *Fathul Baari Syarah: Shahih Bukhari/Al-Imam Al-Hafizh Ibnu Hajar*, cet.1, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2005), hlm. 73-74

⁵²Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 80-81

memesan barang itu agar ia tidak jadi membelinya. Diperbolehkan juga seseorang berkata: “jangan kau tambah pembelianmu sampai engkau menjadi partner saya lalu aku akan membelinya”. Hal ini mirip dengan transaksi saat ini, yaitu seseorang memesan barang yang langka di pasar sehingga ia adalah orang yang berhak membelinya, namun ia tidak jadi mengambil haknya lalu ia berikan kepada orang lain dengan imbalan uang dan dengan memberikan surat kuasa kepadanya untuk menyelesaikan transaksinya sendiri.⁵³ Jadi *samsarah* adalah perantara perdagangan antara seseorang atau pemilik barang terhadap pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen atau pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya akad kerja sama tersebut.

Simsar adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan mendapatkan upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan.⁵⁴ Dalam hal ini, Yusuf al-Qaradhawi berpendapat bahwa agen (*samsarah*) bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan bantuan jasa agen tersebut, dengan demikian mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.⁵⁵ Namun dalam melakukan pekerjaannya, seorang agen harus bertindak jujur, tidak dengan mencegat para pedagang dari desa ke kota dengan melakukan praktik monopoli terhadap harga, karena hal tersebut akan sangat membuat mekanisme pasar tidak berjalan dengan baik.

Dalam hal ini, *simsar* dan pemilik barang harus melakukan suatu perjanjian terlebih dahulu, barulah keduanya dikatakan berakad. Ketika tidak adanya akad antara *simsar* dan pemilik barang, namun *simsar* sendiri yang berkehendak dan menyatakan kepada pemilik barang bahwasanya

⁵³Ash-Shadiq Abdurrahman Al-Gharyani, *Fatawa Muamalat As-Asyiah*, (ter. A. Syakur), (Surabaya: Penerbit Pustaka Progressif, 2004), hlm. 40-41

⁵⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terj. Kalamuddin A. Marzuki), Jilid 12 dan 13, (Bandung: PT. Al-Ma'rif, 1996), hlm. 159

⁵⁵Yusuf Al-Qaradhawi, *Halal dan haram dalam Islam*, (terj. Mu'alan Hamidy), (Surabaya: Bina Ilmu, 1993), hlm. 23

simsar telah berhasil mendapatkan seorang pembeli terhadap objek transaksi yang kemudian *simsar* menagih komisi kepada pemilik barang, maka pemilik barang tidak berhak untuk memberikan *simsar* upah atau komisi disebabkan karena tidak adanya perjanjian antara kedua belah pihak. Hal ini tidak disebut sebagai suatu akad, karena tidak adanya perjanjian di antara pemilik barang dengan *simsar*.

2. Dasar Hukum Agen

Menurut Ibnu Abbas, agen dibenarkan seperti perkataan beliau:

بِعْ هَذَا التَّوْبُ فَمَا زَادَ عَلَيَّ كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَكَ

“Juallah pakaian ini, sekiranya lebih dari sekian, maka untuk Anda.”
Kata Ibnu Siirin:

بِعْهُ بِكَذَا، فَمَا كَانَ مِنْ رِيحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنِكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ

“Juallah barang itu dengan harga sekian, apabila ada untungnya maka untuk Anda, atau untuk kita berdua. Hal itu dibolehkan.”⁵⁶

Hadits diatas diriwayatkan oleh al-Bukhari di atas menjelaskan tentang keuntungan yang akan ditetapkan oleh penjual kepada *simsar*. Pada system kerja keagenan dikenal dengan dua istilah upah, yaitu provisi dan komisi. baik itu komisi ataupun provisi yang didapatkan dari kelebihan penjualan yang dilakukan kepada pembeli. Pemilik barang dan *simsar* dapat membuat perjanjian mengenai hak yang akan diperoleh oleh *simsar*, apakah hak yang diperoleh merupakan upah yang langsung diberikan oleh pemilik barang sebagai imbalan dari hasil pekerjaannya menjual objek transaksi, ataupun *simsar* mendapatkan haknya melalui komisi dari kelebihan harga jual objek transaksi, atau bahkan upah yang diperoleh *simsar* menurut

⁵⁶ Ibnu Hajar Al-Asqalani, Al-Imam Al-Hafizh, *Fathul Baari Syarah: Shahih Bukhari/Al-Imam Al-Hafizh Ibnu Hajar*, cet.1, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2005), hlm. 73-74

kesepakatan yang dibuat antara pemilik barang dan pembeli merupakan keuntungan yang dibagi dua.

Pemaparan di atas dapat menjadi sebuah masalah saat seorang *simsar* sendiri yang menetapkan komisi dari kelebihan harga jual objek transaksi, ataupun hak yang diterima *simsar* ini berupa upah sekaligus komisi dari kelebihan harga jual. Adapun kemungkinan keuntungan yang diperoleh *simsar* sebagai perantara lebih banyak dari pada pemilik barang.

Ada satu hal yang perlu diingat, bahwa profesi agen itu tidak boleh disalahgunakan seperti untuk menjual atau mencari barang yang dilarang oleh agama. Umpamanya saja menjual atau mencari narkoba sebagai pesanan dari orang tertentu, mencari rumah untuk tempat berjudi atau tempat maksiat lainnya. Sebab hal yang diperoleh dari usaha yang demikian juga haram dimanfaatkan.

Adapun mengenai landasan hukum pemberian upah terhadap jasa seseorang terdapat dalam firman Allah surat at-Thalaq ayat 6:

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ ۗ وَإِنْ كُنَّ
 أُولَاتٍ حَمْلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ ۚ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآجُرُّوهِنَّ
 وَأَتَمِّرُوا بَيْنَكُم بِمَعْرُوفٍ ۚ وَإِن تَعَاَسَرْتُمْ فَسَتَرْضِعَنَّ لَهُنَّ الْآخَرَ (الطلاق: ٦)

Artinya: “Tempatkanlah mereka (para istri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. Dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu, maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik, dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan anak itu untuknya.” (QS.at-Talaq(65): 6).

Jadi, agama Islam dapat membenarkan pekerjaan sebagai agen selama tidak menyalahi ketentuan nash al-Quran dan sunnah serta ada unsur

tolong-menolong dan saling mendapat manfaat.⁵⁷ Untuk menghindari terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Demikian pula imbalan jasa harus ditetapkan bersama lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah besar. Biasanya apabila nilainya besar, ditandatangani lebih dahulu perjanjiannya dihadapan notaris.

Agen hendaknya berlaku jujur dan ikhlas menangani tugas yang dipercayakan kepadanya. Dengan demikian tidak akan terjadi kemungkinan ada penipuan dan memakan harta orang lain dengan jalan yang haram, sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nisa': 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: ٢٩)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepada mu” (QS. an-Nisa' [4]: 29).

Barang yang nilainya tergolong tinggi sebaiknya sudah ditetapkan uang imbalannya dan ketentuan-ketentuan lainnya. Apalagi kesepakatan itu sudah ditandatangani maka semua pihak harus menepati.

3. Kedudukan dan Peran Agen

Mengenai kedudukan agen, dapat dilihat dari cara kerjanya yaitu bekerja untuk orang lain dengan mendapatkan sejumlah upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan barang. Agen juga bekerja untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai rekan, sehingga

⁵⁷M Ali Hasan, *Berbagai Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 290-293

pihak agen tersebut mendapatkan komisi atau upah dari orang yang menjadi rekannya.

Dalam Islam, agen disebut sebagai *samsarah*, pekerjaan sebagai *samsara* ini juga dapat berupa sebagai makelar, distributor dan sebagainya. Menurut pandangan Islam sistem kerja sama keagenan hampir sama dengan akad *wakalah bi al ujah*, dikarenakan akad *wakalah bi al ujah* ini berarti suatu perjanjian untuk memanfaatkan suatu barang, seperti rumah, atau jasa seseorang, dan juga pelayanan atau pekerjaan/keahlian seseorang, seperti jasa pengacara, konsultan dan sebagainya, dengan memberikan imbalan.

Namun dari keadaan yang terjadi dalam praktik jual beli yang menggunakan jasa *simsar* tidak memperbolehkan adanya komisi (*ujrah*) yang sama seperti pekerjaan seperti seorang wakil. Dalam akad *wakalah bi al ujah*, walaupun wakil tidak dapat melakukan pekerjaannya sesuai target, wakil tetap mendapatkan komisi. Lain halnya dengan *simsar* yang tidak dapat melakukan pekerjaannya sesuai target dalam menjual suatu objek transaksi, pemilik barang tidak memberikan komisi kepada pihak *simsar* dan akad berhenti dengan sendirinya.

4. Hak, Kewajiban, dan Tanggung Jawab

Samsarah yang dikemukakan oleh Wahbah Zuhailly, yang menyatakan bahwa upah yang diambil oleh perantara adalah boleh dan halal, sebagai bentuk imbalan atas jerih payah yang dilakukannya. Wahbah Zuhailly dari kalangan Malikiyyah mengatakan bahwa “Jual beli makelar adalah boleh, dan upah yang diambil oleh makelar adalah halal karena ia didapat karena adanya amal dan jerih payah yang masuk akal.”⁵⁸

Hak agen merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh prinsipal atau pemilik. Beberapa kewajiban yang harus dipenuhi oleh prinsipal

⁵⁸Wahbah Al-Zuhailly, *Fiqih Islam wa Adillatuhu*, jilid 5 (Jakarta: Gema Insani, 2007), hlm. 21

terhadap agen diantaranya adalah⁵⁹: *Pertama*, Islam memposisikan agen sebagaimana saudara sendiri bagi prinsipal. Nabi Muhammad SAW menyebut buruh (agen) sebagaimana saudara majikan (prinsipal) agar derajat mereka setara dengan saudara, sehingga akan memperlakukannya dengan baik. *Kedua*, seorang prinsipal tidak boleh memberikan tugas pekerjaan kepada agen yang berlebihan, tidak memberikan upah sesuai dengan yang disepakati, menekan untuk melakukan pekerjaan yang berlebihan dan melewati waktu kerja. Rasulullah SAW melarang memberikan beban tugas kepada agen melebihi kemampuannya. Apabila terpaksa hal tersebut harus dilakukan, beliau perintahkan agar prinsipal turut membantunya. Kecuali ada kesepakatan dengan membayar kelebihan beban yang tidak ada dalam kesepakatan awal.

Ketiga, seorang prinsipal harus memperhatikan dan mengutamakan pemberian upah/gaji bagi agen. Nabi Muhammad SAW mewajibkan para prinsipal untuk memberikan gaji pegawainya tepat waktu, tanpa dikurangi sedikit pun. Rasulullah sangat memperhatikan penghargaan terhadap seorang pekerja. Masalah upah merupakan hal yang terpenting untuk didahulukan. Dengan nilai keadilan dalam Islam, maka bagaimana seorang pekerja agen merasa cukup dengan upah yang diterimanya dan upah itu sebanding dengan kontribusi yang telah mereka berikan kepada majikan (perusahaan). *Keempat*, dianjurkan memperhatikan kesejahteraan para agen. Misalnya tentang kebutuhan akan pernikahan, keluarga, rumah, pendidikan dan kebutuhan lain untuk meningkatkan kompetensi dan kualitas pekerjaannya, sehingga para buruh merasa kehidupannya tercukupi dan lebih tenang serta tentram hatinya.

Kewajiban pengelola apabila hak-hak agen yang menjadi kewajiban para prinsipal atau pemilik ditunaikan, maka dengan sendirinya para agen

⁵⁹ Achmad Uzaimi. "Teori Keagenan dalam Perspektif Hukum Islam". *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Finansial Indonesia*, vol.1, Oktober 2017, hlm. 75-76

akan memenuhi kewajibannya sebagai seorang pekerja, diantaranya⁶⁰:
Pertama, agen harus melakukan pekerjaan dengan jujur, ikhlas dan berkualitas. Mereka bekerja secara optimal sehingga produktivitasnya meningkat sehingga akan meningkatkan hasil bagi pemilik/perusahaan. Dampaknya, kesejahteraan pekerja pun akan meningkat pula.

Kedua, para buruh hendaknya menghindari perbuatan penipuan dan pengkhianatan selama bekerja dalam keadaan bagaimanapun juga. Seperti korupsi waktu, barang atau aset berapapun nilainya. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surat al-Anfal: 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (الأنفال ٢٧)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.”(QS.Al-Anfal(8):27)

Ketiga, para agen hendaknya menyerahkan hasil atau keuntungan kerjanya kepada pemilik, karena hal ini merupakan bentuk menunaikan amanah atau tanggung jawab. Tidak boleh seorang pekerja agen mengambil sesuatu untuk dirinya karena itu merupakan pengkhianatan. Sebagaimana ia juga tidak boleh menyerahkan keuntungan kepada selain pemiliknya. Sesungguhnya itu adalah kezhaliman. *Keempat*, tidak meminta upah diluar kesepakatan, kecuali pemilik ridha. Jika tidak ridha maka hanya ada dua pilihan, mencari kerja di tempat lain. Jika hubungan antara agen dengan pemilik dapat dijalankan sesuai dengan syariat Islam, maka akan terjadi hubungan kerja yang harmonis dan penuh persaudaraan. Semua ini akan menghasil keberkahan bagi keduanya.

Simsar berkewajiban menyelesaikan pekerjaannya yang dibebankan oleh pemilik barang kepadanya dan ia berhak mendapatkan upah setelah

⁶⁰ Achmad Uzaimi. “Teori Keagenan dalam Perspektif Hukum Islam”. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Finansial Indonesia*, Vol.1, Oktober 2017, hlm. 75-76

menyelesaikan tanggung jawabnya. Ketika terjadi cacat pada akad yang berakibatkan pada batalnya akad tersebut, di mana *simsar* mengetahui cacatnya maka *simsar* tidak berhak mendapatkan kompensasi, tapi apabila *simsar* tidak mengetahuinya maka berhak mendapatkan kompensasi sesuai dengan ketentuan yang ada. Pemberian hak yang wajar pada *simsar* akan berdampak terhadap produktifitas kerja mereka, sebaliknya apabila mengabaikan terhadap hak *simsar* akan melahirkan efisiensi yang dapat merugikan penjual itu sendiri.

D. Tinjauan Hukum Islam terhadap Transaksi Barang *Second*

Dalam kaidah Ushul fiqh telah dijelaskan:⁶¹

الأَصْلُ فِي الْمَعْمَلَةِ الْإِبْحَةِ إِلَّا أَنْ يَدُلُّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Hukum asal dari sesuatu (muamalah) adalah mubah sampai ada dalil yang melarangnya (memakruhkannya atau mengharamkannya)”.

Kaidah dasar dalam fiqh muamalah adalah hukum asal dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Kaidah ini menunjukkan bahwa semua hal yang termasuk dalam kegiatan muamalah ketika tidak ada ketentuan tentangnya, apakah larangan atau anjuran, maka hal tersebut dibolehkan. Meskipun demikian hukum yang diterapkan mestilah memerhatikan prinsip kemaslahatan bagi manusia.⁶² Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa-menyewa, gadai, kerjasama (*mudharabah* dan *musyarakah*), perwakilan, dan lain-lain. Kecuali yang tegas tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.

Berdasarkan kaidah Ushul fiqh yang dijelaskan di atas, maka menjual barang *second* pada asalnya boleh selagi barang yang dijual itu mengandung manfaat dan termasuk barang-barang halal. Kemudian dalam transaksi jual beli,

⁶¹H.A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih (Kaidah Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah Masalah Praktis)*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm 130.

⁶²Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015), hlm. 285

penjual harus berlaku jujur, serta menjelaskan bagaimana kualitas dan kuantitas barang tersebut, apabila terdapat kerusakan maka penjual wajib menjelaskan kepada pembeli, sehingga pembeli menyadari bahwa barang yang dibeli bukanlah barang baru melainkan barang bekas dan pembeli tidak akan merasa kecewa serta tertipu dan dirugikan oleh pihak penjual.



BAB TIGA

ANALISIS SISTEM PENETAPAN HARGA JUAL BELI SEPEDA MOTOR *SECOND* MELALUI AGEN DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM

A. Gambaran Umum Proses Penetapan Harga yang dilakukan oleh Agen dalam Transaksi Jual Beli Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh.

Secara umum, objek akad dalam kegiatan jual beli adalah barang yang baru, namun seiring dengan perkembangan yang terjadi di era sekarang ini bukan hanya barang yang baru dijadikan objek, namun barang yang sudah pernah dipakai dan masih layak dan baik dapat dijadikan objek dalam jual beli. Salah satunya seperti sepeda motor. Dengan perkembangan yang pesat berbagai jenis sepeda motor, bukan hal baru untuk setiap orang ingin membeli jenis sepeda motor yang terbaru dan akan menjual sepeda motor yang pernah dipakai. Dengan pemakaian sepeda motor di Aceh yang terus meningkat, mengakibatkan penjualan sepeda motor *second* banyak diminati. Maka di sebagian sektor bisnis terdapat jual beli dalam bentuk sepeda motor *second*. Dilihat dari peluang bisnis ini, banyak pelaku usaha yang bekerja untuk memasarkan sepeda motor *second*.

Pelaku usaha dengan menjalankan praktik jual beli sepeda motor *second* sudah menjadi salah satu kegiatan usaha yang lumrah dimasyarakat sekitar. Sepeda motor *second* itu sendiri merupakan kendaraan pribadi yang sudah pernah digunakan sebelumnya oleh pemilik motor, dan hendak menjualnya kembali. Penjualan sepeda motor *second* ini dapat dilakukan secara langsung dan melalui perantara. Jual beli secara langsung yaitu jual beli yang pemilik sepeda motor dan pembeli bertemu secara langsung dan melakukan negosiasi, kemudian transaksi yang berada di dalam satu majelis. Sedangkan jual beli secara tidak langsung yaitu dilakukan oleh seorang agen, dengan mencari pembeli dan mempertemukan pihak pemilik sepeda motor dengan pembelinya.

Kegiatan jual beli dengan melibatkan agen terjadi dikarenakan terbatasnya waktu dan kemampuan para pemilik motor untuk mendapatkan pembeli secara langsung, dan menganggap bahwa kinerja agen akan sangat

membantu dalam melakukan penjualan dan lebih mudah untuk menjual karena agen memahami betul bagaimana kondisi pasar sepeda motor *second*. Penggunaan jasa agen sudah biasa dilakukan, karena peluang besar agen dalam menjual sepeda motor *second*. Pemilik motor memiliki beberapa alasan untuk memperjualbelikan sepeda motor yang dimilikinya, alasannya yaitu: 1) karena sepeda motor tersebut tidak dipergunakan lagi. 2) karena pemilik motor membutuhkan uang. Dengan kualitas yang dimiliki masing masing motor berbeda, dan tidak sama dengan sepeda motor baru, sehingga sepeda motor tersebut diperjualbelikan dengan harga yang murah lagi terjangkau.

Proses jual beli sepeda motor *second* melalui agen dapat dideskripsikan mulai dari tahap awal transaksi antara agen dengan pihak pemilik sepeda motor *second*. Awalnya, pihak pemilik motor datang ke *showroom* milik agen untuk menawarkan sepeda motor dengan tujuan hendak meminta kesediaan agen untuk membeli motor tersebut. Pihak pemilik motor membawa langsung sepeda motor agar agen dapat melihat sepeda motor secara spesifik. Pemilik sepeda motor menjelaskan bagaimana perawatan yang dilakukan terhadap motor, tahun keluaran sepeda motor, serta kondisi pajak sepeda motor tersebut. Agen sangat memperhatikan rangka luar dan rangka mesin dari sepeda motor.¹

Selanjutnya, kondisi sepeda motor yang memenuhi permintaan pasar akan dibeli oleh agen sepeda motor *second* dari pemilik motor (prinsipal) di *showroom*. Mulanya pemilik sepeda motor menetapkan harga awal yang diinginkan, kemudian apabila agen merasa harga yang ditawarkan oleh pemilik terlalu tinggi dibandingkan dengan kualitas yang dimiliki sepeda motornya, maka agen akan menawar harga sepeda motor tersebut dengan harga yang sanggup dibayar oleh agen.² Harga terbentuk dari tawar-menawar antara agen dan pemilik sepeda motor. Setelah harga disetujui dengan tawar-menawar

¹Hasil Wawancara dengan Teuku Ahyar, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 7 Oktober 2020 di Banda Aceh

² *Ibid.*

tersebut maka terjadilah akad jual beli antara agen dan pemilik motor dengan jumlah harga yang telah disepakati.

Berbeda halnya dengan agen yang tidak memiliki tempat kerja atau *showroom*, agen dapat bekerja tanpa memiliki sebuah *showroom*, yaitu dengan mempertemukan secara langsung antara pemilik sepeda motor dengan pembeli. Sebelum mempertemukan antara pemilik sepeda motor dan pembeli, terlebih dahulu agen akan melihat peluang harga sepeda motor tersebut dan menetapkan harga jualnya. Dengan ini agen tidak menampung terlebih dahulu sepeda motor dari pemiliknya, melainkan langsung memasarkan motor tersebut tanpa harus menunggu. Dengan transaksi seperti ini, agen dapat meminimalisir risiko sebagai agen. Karena apabila agen menampung sepeda motor tersebut terlebih dahulu sepeda motor tidak dapat langsung terjual, namun dengan menampung modal agen yang akan tertahan pada tertundanya penjualan sepeda motor tersebut.

Dapat diamati bahwa terdapat perbedaan cara kerja agen dalam sistem keagenan, dimana terdapat sebagian agen menyerahkan harga awal kepada pemilik sepeda motor dan berlanjut kepada tawar-menawar dan terdapat agen yang menetapkan harga sendiri dengan penilaian dari kualitas *spare part* sepeda motor.

Untuk proses pemasaran, agen dapat dengan mudah memasang iklan-iklan secara daring di *market place*, seperti di *Facebook*, *Instagram*, *OLX*, *WhatsApp*, dan *Web* yang dibuat khusus untuk memperlancar pemasaran dari sepeda motor *second*.³ Dengan menggunakan *market place*, agen bukan hanya dapat mempromosikan sepeda motor yang dijual, namun secara tidak langsung agen mendapatkan akses dari pemilik sepeda motor yang ingin menjual sepeda motornya.

³ *Ibid.*

Kemudian proses terjadinya akad antara agen dan pihak pembeli yaitu pada saat pembeli datang untuk melihat sepeda motor secara langsung di *showroom* yang dimiliki oleh agen. Setelah pembeli melihat kondisi sepeda motor *second*, pihak agen menawarkan dengan sejumlah harga, namun harga yang ditetapkan berbeda dengan harga yang disepakati oleh pemilik sepeda motor. Penetapan harga ini dilakukan agen guna menambah keuntungan.

Selanjutnya, pembayaran harga dalam transaksi jual beli sepeda motor *second* ini dapat dilakukan secara tunai dan dapat pula dengan pembayaran di kemudian hari dengan memenuhi syarat-syarat tertentu yang diberikan oleh pihak agen dan disepakati oleh kedua belah pihak. Pembelian dengan pembayaran di kemudian hari ini tidak menetapkan sistem bunga, pembayaran diajukan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, yaitu tanda adanya penambahan atau denda yang diakibatkan karena terlambatnya membayar.⁴ Karena menjalankan suatu kegiatan usaha sebagai agen bukan hanya untuk keuntungan pribadi, namun untuk kemaslahatan dan sama sekali tidak memberatkan pembeli dengan menetapkan sistem denda.

Praktek penentuan harga melalui agen secara umum dilakukan untuk menyesuaikan dengan harga pasar, agar pemilik tidak melambungkan harga yang terlalu tinggi dibandingkan dengan harga pasar sehingga munculnya perselisihan antar harga pasar.⁵ Penetapan harga oleh agen pun untuk membuat keseimbangan dalam harga karena agen sangat mengetahui bagaimana pasar sepeda motor *second* dalam hal permintaan dan penawarannya.

B. Identifikasi Kedudukan Agen dalam Menetapkan Harga Jual Beli Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh.

Agen merupakan profesi atau bidang pekerjaan yang belum ada standar kerjanya, oleh karena itu antara satu agen dengan agen lain sangat berpeluang untuk membuat standarnya masing-masing dalam memilih sepeda motor yang

⁴ Hasil Wawancara dengan Muhammad Haris, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 29 Mei 2019 di Banda Aceh

⁵ *Ibid.*

akan dijual.⁶ Dalam situasi seperti ini, agen bertindak dan atas nama diri sendiri untuk kepentingan diri sendiri juga. Karena agen bertindak sebagai wadah dan juga sebagai perantara. Namun demikian, apabila melihat pada substansi agen berupa orang ketiga atau pihak ketiga yang terdapat dalam KUHD dan hukum Islam sebagai *simsar* atau perantara perdagangan.

Jual beli yang dilakukan oleh agen bukan hanya dilakukan untuk kepentingan pribadi sebagai pendiri usaha dan penghasilannya, namun dalam hukum Islam suatu jual beli juga untuk memenuhi perlindungan terhadap pihak-pihak lemah yang terdapat di dalam pasar. Pihak-pihak yang lemah di dalam pasar termasuk seperti orang-orang yang tidak mengetahui informasi harga. Disini dapat dilihat fungsi agen juga sebagai orang yang paham akan kondisi pasar secara aktual. Agen juga sebagai pelindung terhadap pihak yang tidak mengetahui harga untuk menjual sepeda motor. Namun, agen dapat melanggar fungsi tersebut dengan motif penipuan terhadap harga dan kualitas sepeda motor *second*.

Untuk dapat menentukan harga pasar, seorang pemilik sepeda motor *second* yang tidak mengetahui harga pasar dapat meminta bantuan kepada agen untuk menetapkan harganya. Pihak agen akan menjelaskan bagaimana cara penentuan harga biasanya dan berapa jumlah harga pasar terhadap sepeda motor *second* dan juga berapa jumlah keuntungan yang diambil untuk satu sepeda motor.⁷ Agen harus memberikan informasi yang *valid* dan jujur terhadap sepeda motor, baik untuk dibeli atau untuk dijual kembali. Setelah memberikan informasi harga, maka negosiasi selanjutnya untuk mendapatkan kesepakatan kedua belah pihak.

⁶ Hasil Wawancara dengan agen pekerja di Sunir Motor, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 7 Oktober 2020 di Banda Aceh

⁷ Hasil Wawancara dengan Muhammad Haris, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 29 Mei 2019 di Banda Aceh

C. Sistem Penilaian Kualitas Sepeda Motor *Second* dalam Praktek Jual Beli Melalui Agen di Banda Aceh

Dalam dunia perdagangan harga merupakan salah satu faktor yang sangat penting yang mempengaruhi nilai barang di pasaran. Tinggi rendahnya harga selalu menjadi perhatian utama para pembeli saat mereka mencari suatu barang, sehingga harga yang ditawarkan menjadi bahan pertimbangan khusus sebelum pembeli memutuskan untuk membeli barang. Pada saat melakukan akad jual beli sepeda motor, tentunya pembeli akan melihat kualitas dan kelayakan baik harga maupun barang. Kualitas dari suatu barang dapat diukur dari seberapa jauhnya produk atau pelayanan tersebut dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan para pengguna.

Agen memiliki penilaian tersendiri terhadap kualitas dari sepeda motor *second*. Standar dari kualitas setiap agen berbeda-beda. Karena agen bekerja independen tanpa adanya suatu standar tertentu.⁸ Akan tetapi agen akan melihat dari banyak faktor untuk menilai kualitasnya, yaitu dengan beberapa cara. Pertama, memastikan tahun keluarnya sepeda motor untuk mengetahui identitas sepeda motor *second* tersebut, tertera di BPKB (Buku Pemilik Kendaraan Bermotor) dan STNK (Surat Tanda Nomor Kendaraan) sebagai identitas sepeda motor. Pada Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) agen dapat memastikan lebih jauh bawa sepeda motor tersebut milik orang yang menawarkan pada agen.⁹ Karena apabila BPKB tersebut tidak disertai saat proses penilaian kualitas, agen akan curiga bahwa sepeda motor tersebut adalah barang curian atau sepeda motor bodong.

Kedua, memastikan penurunan harga. Penurunan harga ini berkaitan dengan tahun keluaran sepeda motor, biasanya persen turunnya harga jual beli setiap tahunnya harga akan semakin kecil. Misalnya sepeda motor tahun 2016 dengan harga awal dalam kondisi baru senilai Rp17.000.000,00, apabila dijual

⁸ Hasil Wawancara Dengan Hendra Kurnia, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Dan Aceh Besar Pada Tanggal 23 Mei 2019 di Banda Aceh

⁹ *Ibid.*

pada tahun 2020 ini akan menurun, sehingga perkiraan harga yaitu Rp5.000.000,00. Penyusutan tersebut terjadi secara tidak langsung karena seiring dengan penurunan kualitas sepeda motor *second* tersebut.¹⁰

Ketiga, kondisi sepeda motor. Penilaian kualitas yang sangat mencolok adalah pada kondisi fisik sepeda motor. Apabila sepeda motor yang masih terawat dan mulus akan mendapatkan harga lebih mahal dari pada sepeda motor yang tidak terawat. Pengecekan kondisi fisik dilihat dari *body* sepeda motor, jok, rem, baut, ban, lampu, *speedometer*, dan semua bagian *spare part* sepeda motor. Bukan hanya dilihat dari kondisinya saja, namun kondisi *spare partnya* yang masih orisinil.¹¹ Kemudian penilaian dari kondisi inilah yang sangat mempengaruhi harga, karena sepeda motor yang tidak banyak kerusakan akan ditetapkan dengan harga tinggi sedangkan sepeda motor yang kondisinya banyak yang harus diperbaiki maka harga akan sedikit tergantung kondisi sepeda motornya. Pada *speedometer* akan dilihat jarak tempuh dari sepeda motor tersebut.

Keempat, harga yang berlaku untuk kegiatan jual beli sepeda motor *second* adalah di bawah harga sepeda motor baru. Kemudian harga sepeda motor tertentu memiliki standar masing-masing. Seperti yamaha matic dan honda *matic*, dengan jenis motor yang sama. Honda *matic* dengan jenis motor yang lebih hemat minyak dibandingkan dengan yamaha *matic* maka sepeda motor dengan merek honda *matic* akan lebih mahal sedikit.

Agan memiliki posisi untuk menetapkan harga dimana agan memiliki beberapa faktor tertentu dalam penentuan harga tersebut, biasanya berdasarkan tahun keluaran sepeda motor saat pertama kali diproduksi, harga pasaran umum penjualan disekitaran Banda Aceh, kondisi fisik sepeda motor baik dari kondisi mesin, *body*, pajak, dan plat. Kondisi plat sangat mempengaruhi harga, misalnya

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Teuku Ahyar, Agan Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 7 Oktober 2020 di Banda Aceh

¹¹ *Ibid.*

sepeda motor dengan plat Banda Aceh/Aceh Besar harganya akan lebih tinggi dibandingkan dengan sepeda motor yang berasal dari luar daerah, perbedaan harganya mencapai Rp500.000,00 sampai Rp1.000.000,00 per unit sepeda motor.¹²

Setelah melakukan penilaian secara rinci, agen akan menetapkan harga sesuai dengan kondisi sepeda motor dan juga harga yang berlaku biasanya pada sepeda motor. Kemudian harga yang ditetapkan berlanjut pada proses tawar-menawar oleh pihak agen dan pemilik sepeda motor dan selanjutnya berakhir pada harga yang disepakati. Harga pasar dari sepeda motor *second* terbentuk karena adanya proses tawar-menawar antara agen dan pemilik sepeda motor, serta adanya kesepakatan harga antara kedua belah pihak

Dengan penetapan harga melalui pihak agen, agen dapat mengambil keuntungan dari pihak pemilik sepeda motor dan dari pihak pembeli. Dalam beberapa transaksi agen tidak melakukan kesepakatan berapa jumlah upah yang diambil. Seharusnya pada proses penetapan harga, jumlah upah jasa yang diambil harus dengan kesepakatan pemilik sepeda motor. Penetapan harga sangat berkaitan erat dengan keuntungan/laba dan modal serta risiko. Keuntungan yang diambil oleh agen untuk per satuan unit motor yaitu berkisar antara Rp300.000,00 sampai dengan Rp1.000.000,00 tergantung type motor.¹³

D. Perspektif Hukum Islam terhadap Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor *Second* Melalui Agen di Banda Aceh.

Pada dasarnya, harga dari suatu barang ataupun jasa sangat bergantung pada biaya produksi, bahan dan tenaga kerja. Harga yang terdapat dalam sistem pasar merupakan harga yang ditentukan oleh proses permintaan dan proses penawaran dari kedua belah pihak yang berakad. Apabila terjadi suatu perubahan terhadap harga, maka juga akan berpengaruh pada permintaan dan penawaran barang atau jasa. Harga akan berpengaruh buruk dengan hal-hal yang

¹²*Ibid.*

¹³ Hasil Wawancara dengan Muhammad Haris, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 29 Mei 2019 di Banda Aceh

menyimpang yang terjadi di dalam pasar seperti tindakan penipuan harga, spekulasi, penimbunan barang dan sebagainya.

Hukum asal dari perdagangan adalah disyariatkan keberadaannya di antara umat Islam tanpa adanya perbedaan pendapat antar Ulama. Pekerjaan perantara seperti agen sudah ada di masa Rasulullah SAW dan bahkan ada dari beberapa abad yang lalu. Meskipun keberadaan agen sangat penting dalam suatu perdagangan, membiarkan pihak agen melakukan bisnisnya tanpa aturan dapat menyebabkan adanya penyalahgunaan tugas dan menjadi cara untuk dan cara memonopoli dalam pasar.¹⁴ Penipuan dan monopoli dalam suatu pasar sangat membahayakan kestabilan pasar dan juga konsumen. Hal ini dapat membunuh persaingan, maka akan terjadi harga yang tidak stabil dengan kesesuaian persediaan barang dan permintaan barang.

Dengan hal tersebut, untuk menjaga kestabilan ekonomi dari pengaruh buruk dari agen perdagangan, Islam mengatur masalah agen perdagangan, dan melarang beberapa campur tangan yang membahayakan umat, baik individu atau golongan. Diantara keagenan dalam perdagangan yang dilarang dalam Islam apa yang dijelaskan dalam hadits, “*Jangan menemui orang yang naik kendaraan untuk berjual beli, dan janganlah sebagian dari kalian menjual barang yang telah dijual kepada orang lain, dan jangan bersaing dalam harga, dan janganlah orang yang tahu menjual kepada orang yang tidak tahu.*”¹⁵

Dengan hadits tersebut, para pelaku usaha harus melaksanakan pesan Nabi Muhammad, dan berkata, “Dan janganlah orang yang tahu menjual kepada orang yang tidak tahu.” Para agen sepeda motor *second* harus memberitahukan pemilik sepeda motor *second* dan pembeli agar mengetahui dengan sempurna keadaan pasar dan harga-harga. Karena keberadaan seorang agen bukan untuk merusak suatu sistem di pasar, melainkan untuk menyempurnakan jual beli

¹⁴ Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab*, (terj. Asmuni Sholihan Zamakhsyari), cet. I, (Jakarta Timur: Khalifa, 2006), hlm. 609

¹⁵ *Ibid*, hlm. 610

dengan memberi manfaat yang baik dengan membantu melancarkan proses jual beli bagi orang-orang yang lemah di dalam pasar.

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qaradhawi, penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. *Tas'ir* ada yang *zhalim*, itulah yang diharamkan ada yang adil, itulah yang dibolehkan. Dengan demikian pembentukan harga yang adillah yang dibutuhkan agar ekonomi terus berjalan seimbang dan tidak mengalami kebobrokan sewaktu-waktu. Kezaliman dan ketidakadilan bukan hanya akan berdampak bagi satu orang agen, namun juga akan berdampak bagi agen yang tidak melakukan kezaliman, yaitu kurangnya rasa percaya pembeli dan masyarakat terhadap kinerja agen.

Selanjutnya Yusuf al-Qaradhawi menyatakan bahwa apabila penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang mereka tidak rela, maka tindakan ini tidak dibenarkan dalam Islam. Namun, ketika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.¹⁶

Jual beli yang melibatkan dua orang dalam melakukan transaksi, dengan itu produsen ataupun penjual juga tidak boleh semata-mata menetapkan harga yang cenderung pada profit yang terlalu besar sepihak. Menetapkan harga merupakan unsur penting dalam pasar kompetitif, tetapi juga harus memperhatikan hal yang berpotensi merusak praktek-praktek penetapan harga, seperti pengaturan harga, diskriminasi harga, penipuan harga dan lain-lain.¹⁷ Penetapan harga tidak dilarang dalam Islam dengan ketentuan harga yang ditetapkan oleh pihak penjual tidak menzhalimi pihak pembeli, yaitu dengan mengambil keuntungan diatas normal atau tidak wajar.

¹⁶Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani, 1996), hlm 257

¹⁷Philip Khotler, Susanto, A.B, *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), Buku 2, Ed. Bahasa Indonesia, hlm. 660

Menurut Ibnu Abbas, agen dibenarkan seperti perkataan beliau:

بِعْ هَذَا التَّوْبُ فَمَا زَادَ عَلَى كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَكَ

“Juallah pakaian ini, sekiranya lebih dari sekian, maka untuk Anda.”
Kata Ibnu Siirin:

بِعْهُ بِكَذَا، فَمَا كَانَ مِنْ رِيحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنِكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ

“Juallah barang itu dengan harga sekian, apabila ada untungnya maka untuk Anda, atau untuk kita berdua. Hal itu dibolehkan.”¹⁸

Hadits diatas diriwayatkan oleh al-Bukhari di atas menjelaskan tentang keuntungan yang akan ditetapkan oleh penjual kepada *simsar* baik itu komisi ataupun provisi yang didapatkan dari kelebihan penjualan yang dilakukan kepada pembeli. Pemilik barang dan *simsar* dapat membuat perjanjian mengenai hak yang akan diperoleh oleh *simsar*, apakah hak yang diperoleh merupakan upah yang langsung diberikan oleh pemilik barang sebagai imbalan dari hasil pekerjaannya menjual objek transaksi, ataupun *simsar* mendapatkan haknya melalui komisi dari kelebihan harga jual objek transaksi, atau bahkan upah yang diperoleh *simsar* menurut kesepakatan yang dibuat antara pemilik barang dan pembeli merupakan keuntungan yang dibagi dua.¹⁹

Pemaparan di atas menjadi sebuah masalah ketika *simsar* sendiri yang menetapkan harga dan mengambil jumlah komisi yang besar dari kelebihan harga jual objek transaksi, ataupun hak yang diterima *simsar* ini berupa upah sekaligus komisi dari kelebihan harga jual. Adapun kemungkinan keuntungan yang diperoleh *simsar* sebagai perantara lebih banyak dari pada pemilik barang. Karena tujuan dari penetapan harga oleh seorang *simsar* adalah memaksimalkan

¹⁸ Ibnu Hajar Al-Asqalani, Al-Imam Al-Hafizh, *Fathul Baari Syarah: Shahih Bukhari/Al-Imam Al-Hafizh Ibnu Hajar*, cet.1, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2005), hlm. 73-74

¹⁹ Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 81-82

keuntungan. Oleh sebab itu apabila harga yang ditetapkan tanpa persetujuan pemilik sepeda motor, maka hal ini dianggap sebagai sebuah masalah, dikarenakan perolehan upah yang di terima oleh agen adalah dengan ketetapanannya sendiri.

Penetapan harga bagi agen adalah cara untuk mendapatkan penghasilan dalam bisnisnya. Dalam keputusan untuk menetapkan harga agen perlu memeriksa bagaimana kualitas yang dimiliki setiap sepeda motor *second* yang di bawa kepada agen oleh pemiliknya. Harga yang ditetapkan mencerminkan bagaimana kualitas dari sepeda motor *second* tersebut. Namun, dalam berbisnis, penetapan harga bukan hanya untuk menilai kualitas sepeda motor akan tetapi juga mempengaruhi besarnya penghasilan bagi agen. Penetapan harga sendiri mempengaruhi persepsi pembeli pada kualitas sepeda motor *second* yang ditawarkan. Sebagai contoh, perbandingan sepeda motor *second* yamaha *matic* dan honda *matic*, dengan jenis motor yang sama. Honda *matic* dengan jenis motor yang lebih hemat biaya bahan bakar dibandingkan dengan yamaha *matic* maka sepeda motor dengan merek honda *matic* akan sedikit lebih mahal. Harga yang ditawarkan pun berbeda, dengan kualitas yang dimiliki masing-masing sepeda motor.

Apabila agen melakukan penetapan harga hanya untuk mengambil kesempatan memperbesar jumlah keuntungan sepihak dan menzalimi para pemilik sepeda motor *second*, maka hal ini dilarang karena dalam suatu akad bermuamalah harus ada saling ridha antara dua belah pihak. Agen dapat melakukan pengambilan keuntungan dua kali, yaitu dari pihak pemilik sepeda motor *second* dan pembeli.

Menggunakan prinsip saling ridha atau tidak saling merugikan satu sama lain ialah yang diperbolehkan, sesuai dengan firman Allah dalam QS. An-Nisa ayat 29 :

يَأْيُهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِأَبْطِيلٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: ٢٩)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepada mu” (QS. an-Nisa’ [4]: 29).²⁰

Islam menganjurkan untuk selalu berlaku adil dan berbuat kebaikan, seperti dalam hal perniagaan dimana berlaku adil dapat diterapkan seperti menentukan mutu dan ukuran, takaran maupun timbangan. Apabila kita hidup selalu berlaku adil, maka kita akan selalu dekat dengan Allah, oleh sebab itu berlaku adil tidak akan membuat seseorang tertipu dengan kehidupan dunia. Dalam Islam, menipu sangatlah dilarang bahkan untuk sekedar membawa kondisi yang mengarah kepada keraguan yang dapat menyesatkan atau *gharar*.

Penetapan harga sangat berkaitan dengan jumlah laba yang di terima, biasanya laba di dapat sebesar 1/3 dari jumlah modal yang dikeluarkan. Namun, dalam Islam tidak ada ketentuan yang pasti mengenai jumlah laba yang boleh di terima. Dasar terpenting dalam pengambilan laba yaitu terhindar dari *ikhtikar*, *gharar*, *riba*, manipulasi, *maysir*, *tadlis* dan unsur lain yang dilarang dalam hukum Islam. Dalam penentuan laba sendiri harus dengan dasar saling ridha antara kedua belah pihak, dengan takaran yang adil dan seimbang, serta memenuhi unsur kemaslahatan.²¹

Ketika dilihat dari kenyataan di lapangan, laba yang di ambil sangat berpengaruh kepada: 1) risiko yang dialami oleh agen, 2) biaya yang harus dikeluarkan agen, termasuk biaya perawatan sepeda motor pada saat sepeda motor belum terjual. 3) tidak adanya perputaran modal akibat dari lamanya

²⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2014), hlm. 83.

²¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid 5, (Damaskus: Darul Fikr, 2007), hlm. 35

sepeda motor terjual.²² Kemudian harga juga berpengaruh oleh permintaan dan penawaran. Apabila mekanisme ini berjalan dengan benar dan normal tanpa adanya dari *ikhtikar*, *gharar*, *riba*, manipulasi, *maysir*, distorsi, *tadlis* dan unsur lain yang dilarang dalam Islam, maka harga yang terbentuk adalah harga yang wajar.



²² Hasil Wawancara dengan Agen Sunir Motor, Agen Sepeda Motor *Second* Daerah Kerja Banda Aceh Pada Tanggal 7 Oktober 2020 di Banda Aceh

BAB EMPAT PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan Analisis Sistem Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor *Second* Melalui Agen dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor *Second* di Banda Aceh). Dari hasil penelitian penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Sistem penetapan harga pada sepeda motor *second* melalui agen dilakukan dengan melewati proses penilaian kualitas sepeda motor *second* tersebut. Pembentukan harga dengan penilaian kualitas ini dilihat dari kondisi sepeda motor yang berlanjut pada penetapan harga. Penetapan harga oleh agen dilakukan dengan kehendak agen namun dengan dasar telah mengetahui kualitas dari sepeda motor tersebut. Sedangkan sebagian agen tidak menetapkan harga, melainkan memberi kesempatan untuk pemilik sepeda motor untuk menetapkan harga dan kemudian berlanjut pada proses tawar-menawar. Agen menetapkan harga dengan penilaian yang berbeda pada setiap agen dimana perbedaan cara agen menetapkan harga tersebut berpengaruh pada jual beli nantinya.
2. Dalam perspektif hukum Islam sistem penetapan yang dilakukan melalui agen selama tidak melanggar prinsip-prinsip dalam hukum Islam hal tersebut dibolehkan, karena penetapan harga yang dilakukan dengan melihat kualitas sepeda motor *second* secara spesifik. Namun dalam hadist telah dijelaskan bahwa upah atau komisi yang didapat oleh agen harus dengan kesepakatan pemilik sepeda motor *second*. Karena ditakutkan akan ada ketidakadilan dalam perolehan keuntungan. Penetapan harga yang dapat menzalimi pemilik sepeda motor *second* dan pembeli dilarang dalam Islam karena tidak sesuai dengan prinsip-prinsip jual beli dalam Islam. Harga yang adil adalah harga yang dapat diterima oleh pemilik sepeda

motor dan juga pembeli. Kemudian harga juga berpengaruh oleh permintaan dan penawaran. Apabila mekanisme permintaan dan penawaran berjalan dengan benar dan normal tanpa adanya dari *ikhtikar*, *gharar*, riba, manipulasi, *maysir*, distorsi, *tadlis* dan unsur lain yang dilarang dalam Islam, maka harga yang terbentuk adalah harga yang wajar. Islam menganjurkan untuk selalu berlaku adil dan berbuat kebaikan, seperti dalam hal perniagaan dimana berlaku adil dapat diterapkan seperti menentukan mutu, kualitas, harga, ukuran, takaran maupun timbangan. Apabila kita hidup selalu berlaku adil, maka kita akan selalu dekat dengan Allah, oleh sebab itu berlaku adil tidak akan membuat seseorang tertipu dengan kehidupan dunia.

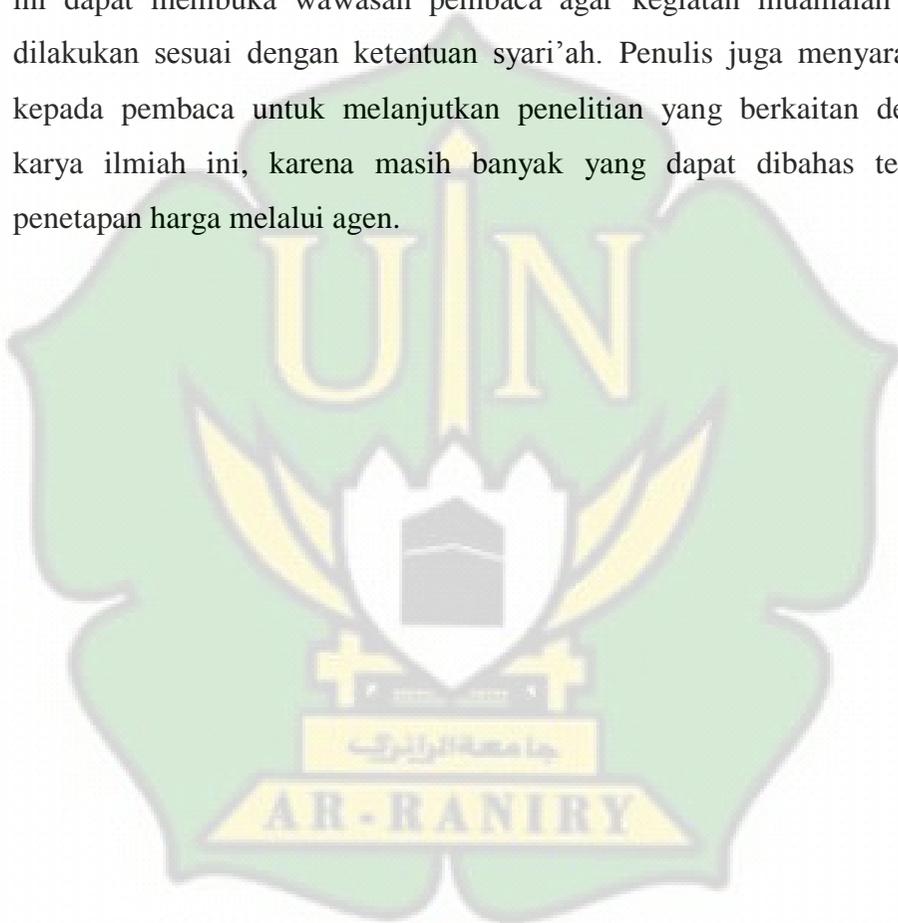
B. Saran

Dari kegiatan penelitian dan berakhir pada pengambilan kesimpulan, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Saran pertama ditujukan kepada agen, dengan proses transaksi baik kepada pemilik sepeda motor *second* maupun pembelinya, seorang agen harus menetapkan harga secara adil dan bijaksana. Dalam perolehan keuntungan agen, seharusnya dengan persetujuan pemilik sepeda motor *second* tersebut, karena agen adalah sebagai seorang perantara dalam jual beli antara pemilik sepeda motor dan pembeli. Dengan kualitas yang dimiliki sepeda motor, agen harus melihat bagaimana harga di pasaran agar tidak ditetapkan terlalu tinggi sehingga risiko yang diterima akan lebih besar.
2. Saran selanjutnya kepada pemilik sepeda motor agar dapat terlebih dahulu mencari informasi yang *valid* mengenai pekerjaan keagenan, karena agen dapat melakukan kecurangan karena pemilik sepeda motor tidak mengetahui harga pasar sebenarnya.
3. Saran bagi pemerintah untuk membuat suatu persatuan penjual dan agen sepeda motor *second* dan membuat suatu regulasi berupa perlindungan

hukum bukan hanya untuk konsumen namun juga untuk agen sebagai pelaku usaha serta membuat regulasi mengenai standar penetapan harga penjualan sepeda motor *second* untuk melindungi harga yang berlaku agar tidak ada pihak-pihak yang dirugikan.

4. Saran terakhir ditujukan kepada pembaca. Penulis berharap karya ilmiah ini dapat membuka wawasan pembaca agar kegiatan muamalah yang dilakukan sesuai dengan ketentuan syari'ah. Penulis juga menyarankan kepada pembaca untuk melanjutkan penelitian yang berkaitan dengan karya ilmiah ini, karena masih banyak yang dapat dibahas tentang penetapan harga melalui agen.

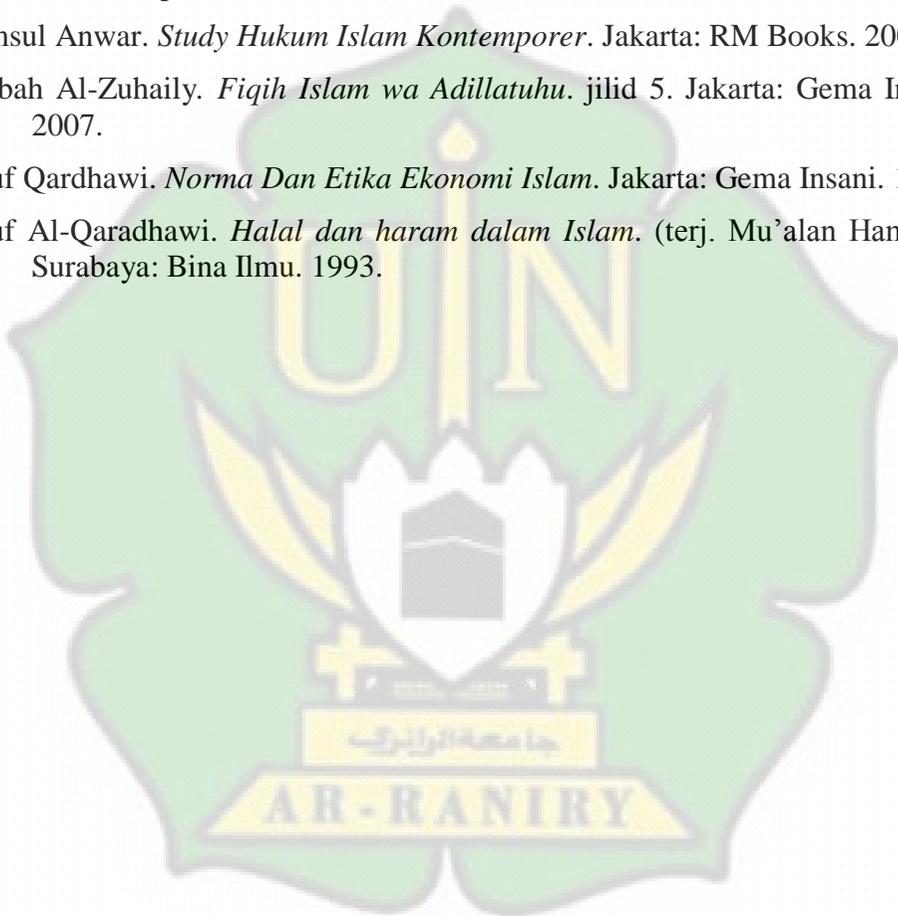


DAFTAR PUSTAKA

- A.A Islahi. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Surabaya: PT Bina Ilmu. 1997.
- Abdul Rahman Ghazaly. Ghufron Ihsan & Sapiudin Shidiq. *Fiqh Muamalat* Jakarta: Kencana. 2010.
- Al-Albani. *Shahih Sunan Ibnu Majah*. (terj. Muhammad Nashiruddin). Jakarta: Pustaka Azzam. 2007.
- Abi Dawud Sulaiman bin al-Asy'atsi as-Sajistaani. *Sunan Abi Dawud*. Riyadh: Dauliyah. tt.
- Adiwarman Azwar Karim. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2008.
- Adiwarman Azwar Karim. *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*. Cet. Ke-1. Jakarta: Gema Insani. 2001.
- Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada. 2004.
- Akhmad. *Ekonomi Mikro Teori dan Aplikasi di Dunia Usaha*. Yogyakarta: Andi Offset. 2014.
- Ash-Shadiq Abdurrahman Al-Gharyani. *Fatawa Muamalat As-Asyaiah*. (ter. A. Syakur). Surabaya: Penerbit Pustaka Progressif. 2004.
- Amiruddin dan Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.
- Anselm Strauss dan Juliet Corbin. *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif Prosedur, Teknik dan Teori Grounded*. Surabaya: PT Bina Ilmu. 1997.
- Bambang Waluyo. *Penelitian Hukum Dengan Praktek*. Jakarta: Sinar Grafika. 2002.
- Burhan Bungin. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2008.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan terjemahan*. Bandung: Diponegoro. 2014.
- Fandi Achmad “*Analisis Hukum Islam Terhadap Fee Makelar Jual Beli Motor Bekas Di Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik*”, (Skripsi). Surabaya: UIN Sunan Ampel. 2018.
- Fandi Tjiptono. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi. 1997.
- Fathurrahman Djamil. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2013.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2002.
- H.A. Djazuli. *Kaidah-Kaidah Fikih (Kaidah Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah Masalah Praktis)*. Jakarta: Kencana. 2006.

- Hermansyah “*Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas Di Showroom Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah)*” (Skripsi). Kalimantan Tengah: UIN Palangkaraya. 2017.
- Husein Umar. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers. 2011.
- Ika Yunia Fauzia. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup. 2014.
- Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi. *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khathab*. (terj. Asmuni Sholihan Zamakhsyari). cet. I, Jakarta Timur: Khalifa. 2006.
- Lukman Hakim. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga. 2012.
- Madnasir dan Khoiruddin. *Etika Bisnis dalam Islam*. Seksi penerbitan Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung. Bandar Lampung. 2012.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2013.
- Mardani. *Hukum Sistem Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2015.
- Marius P. Angipora. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2002.
- M Ali Hasan. *Berbagai Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2003.
- Muhammad Birusman Nuryadin. “Harga dalam Perspektif Islam” *Mazahib Jurnal Pemikiran Hukum Islam*. Vol. IV, No. 1, 2007.
- Muhammd Djakfar. *Hukum Bisnis Membangun Wacana Intergrasi Perundangan Nasional Dengan Syariah*. Malang: UI Malang Press. 2009.
- Muhammad Nasir, *Metode penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998).
- Muhammad Teguh. *Metode Penelitian Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.
- Philip Khotler, Susanto, A.B. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat. 2011.
- Philip Kotler. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gramedia. 2005.
- Rachmat Syafei. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2000.
- Rosihon Anwar. *Fiqh Muamalah II*. Pustaka Setia: Bandung, t.t.
- Ru’fah Abdullah. *Fikih Muamalah*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia. 2011.
- Sayyid Sabiq. *Fiqh Sunnah*. (terj. Kalamuddin A. Marzuki) Jilid 12 dan 13. Bandung: PT. Al-Ma’rif. 1996.

- Sugiarto, dkk. *Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2000.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana. 2004.
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta. 1991.
- Syamsul Anwar. *Study Hukum Islam Kontemporer*. Jakarta: RM Books. 2007.
- Wahbah Al-Zuhaily. *Fiqh Islam wa Adillatuhu*. jilid 5. Jakarta: Gema Insani. 2007.
- Yusuf Qardhawi. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani. 1996.
- Yusuf Al-Qaradhawi. *Halal dan haram dalam Islam*. (terj. Mu'alan Hamidy). Surabaya: Bina Ilmu. 1993.



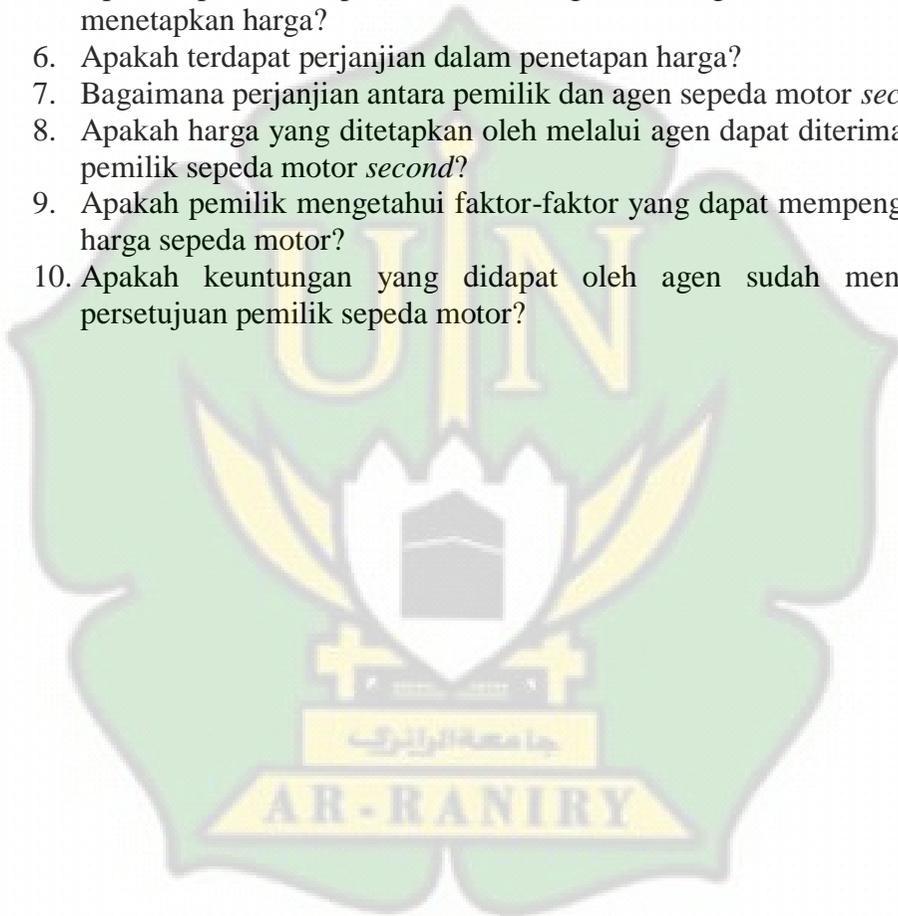
Lampiran 1 : Protokol Wawancara

Daftar Pertanyaan untuk pihak agen sepeda motor *second*

1. Berapa lama sudah menjadi agen?
2. Mengapa memilih pekerjaan sebagai agen?
3. Siapa yang menetapkan harga sepeda motor dan apakah agen selalu menetapkan harga?
4. Bagaimana cara agen menetapkan harga sepeda motor *second*?
5. Bagaimana cara agen menilai kualitas sepeda motor *second*?
6. Apakah ada ketentuan resmi untuk standar penetapan harga sepeda motor *second*?
7. Apakah agen melihat peluang laku tidaknya sepeda motor *second* sebagai standar penetapan harga?
8. Berapa persen keuntungan yang diambil oleh agen pada setiap sepeda motor?
9. Bagaimana posisi dan kedudukan agen dalam penetapan harga serta perannya?
10. Bagaimana kesepakatan antara agen dan pemilik sepeda motor *second* mengenai harga jual?
11. Apakah ada standar yang sama antara semua agen untuk menetapkan harga sepeda motor *second*?
12. Apakah ada pertimbangan-pertimbangan khusus untuk menentukan harga?
13. Apakah risiko yang akan dialami oleh agen akan menjadi patokan harga?
14. Bagaimana cara agen membuat konsumen percaya untuk membeli sepeda motor *second*?
15. Bagaimana persaingan usaha yang terjadi antar agen di Banda Aceh?

Daftar pertanyaan untuk pemilik sepeda motor *second*

1. Mengapa memilih agen sebagai orang yang menjual sepeda motor?
2. Bagaimana praktik penetapan harga yang dilakukan dengan agen?
3. Apakah harga yang ditetapkan agen sesuai dengan keinginan pemilik sepeda motor?
4. Berapa harga jual sepeda motor *second* yang bapak/ibu miliki?
5. Apakah pemilik sepeda motor mengetahui bagaimana cara agen menetapkan harga?
6. Apakah terdapat perjanjian dalam penetapan harga?
7. Bagaimana perjanjian antara pemilik dan agen sepeda motor *second*?
8. Apakah harga yang ditetapkan oleh melalui agen dapat diterima oleh pemilik sepeda motor *second*?
9. Apakah pemilik mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga sepeda motor?
10. Apakah keuntungan yang didapat oleh agen sudah mendapat persetujuan pemilik sepeda motor?



Lampiran 3 : SK penetapan pembimbing skripsi



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

Jl. SvehkhAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh
 Telp. 0651-7557442 Email :fsh@ar-raniry.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 1327/Un.08/FSH/PP.00.9/3/2020

T E N T A N G

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

- Menimbang**
- a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKU Skripsi tersebut.
 - b. Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU 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 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri.
 7. Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS dilingkungan 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**
- P e r t a m a** : Menunjuk Saudara (i) :
- | | |
|------------------------------------|-----------------------|
| a. Dr. Bismi Khalidin, S.Ag., M.Si | Sebagai Pembimbing I |
| b. Muhammad Iqbal, MM | Sebagai Pembimbing II |
- untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i) :
- N a m a** : Fitriya Scientya Putriana
N I M : 160102088
Prodi : HES
J u d u l : Analisis Sistem Penetapan Harga Jual Beli Sepeda Motor Second Melalui Agen Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian pada Agen Sepeda Motor Second di Banda Aceh)
- K e d u a** : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
- K e t i g a** : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2020;
- K e e m p a t** : 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.
- Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

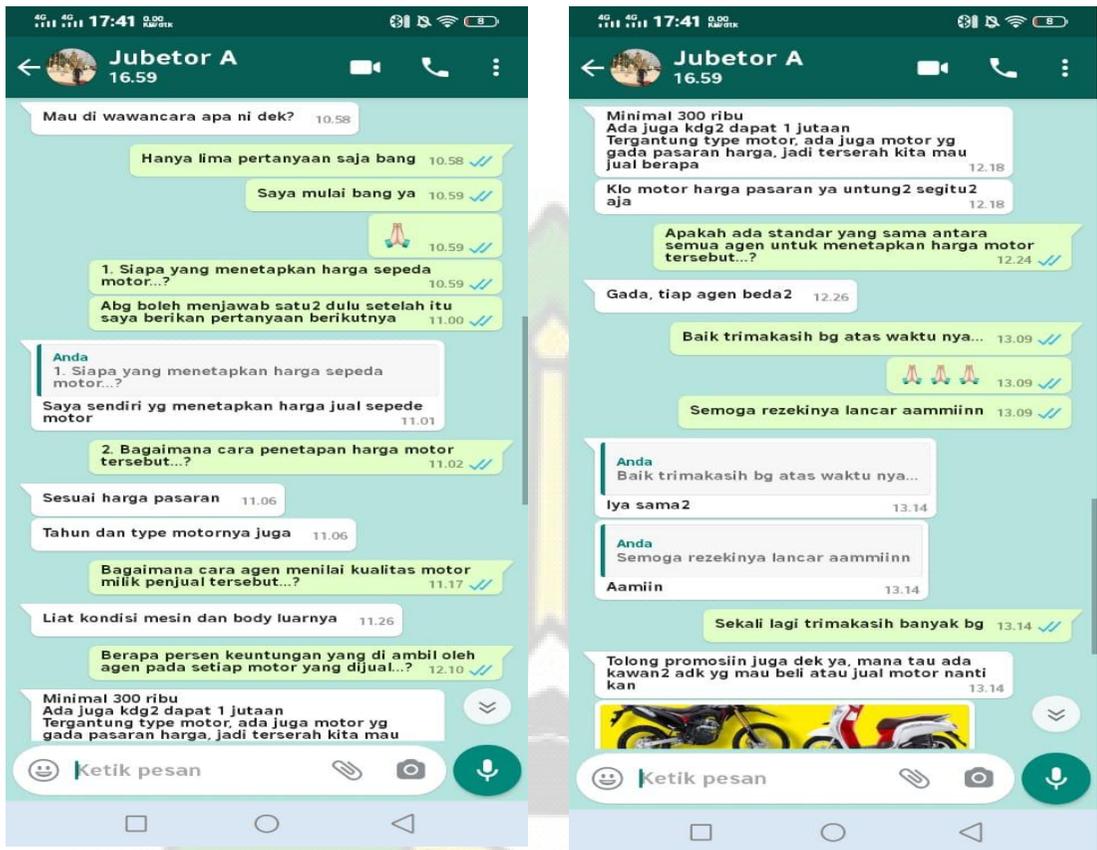
Ditetapkan di : Banda Aceh
 Pada tanggal : 19 Maret 2020
D e k a n,


 Muhammad Siddiq

Tembusan :

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

Lampiran 4 : Dokumentasi dengan responden



Gambar 1 dan 2 : wawancara dengan agen Haris



Gambar 3 : wawancara dengan agen



Gambar 4 : wawancara dengan agen Teuku Ahyar Gunawan



Gambar 5 : lokasi penjualan sepeda motor salah satu agen



Gambar 6 : wawancara dengan agen



Gambar 7 : wawancara dengan pemilik sepeda motor



Gambar 8 : Wawancara dengan pemilik sepeda motor

