

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Jual Beli Pakaian Di Pasar Multi Wahana Palembang

Penelusuran dan pengambilan data penelitian terhadap aktifitas pasar Multi Wahana yang difokuskan pada lapak pakaian dilaksanakan mulai dari tanggal 5 April 2019 sampai tanggal 7 April 2019. Berdasarkan Data hasil wawancara, peneliti sajikan menjadi dua bagian sesuai dengan rumusan masalah mengenai Pelaksanaan Jual Beli Pakaian di pasar multiwaha palembang dan bagaimana penerapan prinsip-prinsip Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Jual Beli Pakaian Di Pasar Multiwahana Palembang. Hasil penelusuran data diketahui dengan pertanyaan awal kepada responden dengan fokus harga menawar dan cara menawar antara penjual pakaian dan konsumen.

Pada pertanyaan diminta informasi atas “apakah bapak/ibu memahami dalam memberikan nilai harga satu pakaian?” para responden memberikan jawaban secara sangat memahaminya. Mereka membuat alasan soal harga adalah rahasia karena sangat berhubungan dengan kost dan keuntungan dari satu pakaian. “Novri” pedagang pakaian menyatakan dalam memberikan harga melalui perkiraan saja .ia menyebut “ *yang penting untung dikit jadilah, asal barang laris terus*¹. Sementara “Desi” menegaskan bahwa buat apa harga mahal tapi konsumen

¹Novri, pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

sekali datang dan kemudian *merutuk*². Lain hal dengan “Retno” pedagang pakaian yang menyatakan” bahwa dalam sebuah perdagangan untunghlah yang dicari.Ia menyebutkan, *pak ustad jugo galak ngomong dak papo ngambek untung yang sebesar besaknyo*”³. Dari pertanyaan tersebut dapat diketahui pedagang pakaian sudah memahami nilai harga satu pakaian. Namun alasan yang dinyatakan oleh mereka dapat dilihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.1
ALASAN PEMBERIAN NILAI HARGA SATU
PAKAIAN

No	Pertanyaan	Kelompok	Pernyataan
1	Apakahbapak/ibu memahami dalam memberikan nilai harga satu pakaian?	I	Harga Menyesuaikan Pasar
		II	Harga ditentukan penjual sesuai niat keuntungan
		III	Harga sebagai bagian dari nilai sosial dan keberlanjutan usaha

Sumber: Analisis Data, 2019

² Desi, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

³ Retno, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

Dari pernyataan diatas peneliti kembali mewawancarai “Yeni” salah satu pedagang pakaian di pasar multiwahana Palembang mengenai biaya ongkos kirim terhadap suatu barang. Adapun hasil wawancara sebagai berikut:

“ Dak jugolah, kareno kebetulan barang yang ibuk ambek ni tempatnyo deket, mudah di jangkau, mangkonyo ibu biso menekan hargo dengan yang lebih murah biar calon pembeli tertarik samo barang dagangan ibu Insyallah”⁴.Maksudnya adalah (tidak juga mahal, karena kebetulan barang yang ibu ambil ini tempatnya dekat, mudah dijangkau, makanya ibu bisa menekan harga dengan yang lebih murah supaya calon pembeli tertarik dengan barang dagangan ibu, insyaallah.)

lain hal dengan yang dijawab oleh “Retno” ia menjawab bahwa:

“mahal, mungkin krno aku tadi ngambek barang ini lumayan jauh jadi ongkos kirim jugo mahal. Kito ngambek barang ini kan tempat nyo beda beda kito jual nyo dengan hargo yang beda pulo”(Mahal, Mungkin karena saya mengambil barang tersebut dengan jarak yang jauh jadi biaya kirim juga mahal. Kita mengambil barang dari tempat yang berbeda beda dan kita menjual nya juga dengan harga yang berbeda)⁵.

⁴ Yeni, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

⁵ Retno, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

Berdasarkan keterangan dari kedua responden tersebut mengenai biaya kirim barang dapat disimpulkan bahwa hasil barang yang diperjualbelikan pedagang di pasar multiwahana Palembang berasal dari tempat yang berbeda. Sebagian pedagang ada yang mendapatkan barang dari tempat yang mudah dijangkau sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya perjalanan yang cukup mahal. Dan sebagian juga ada yang mengambil barang dari jarak yang cukup jauh sehingga mereka harus mengeluarkan biaya yang mahal. Hal itu berpengaruh pada harga barang yang akan mereka jual.

Proses tawar menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli di pasar multiwahana Palembang dinilai hampir sama, hal tersebut dibuktikan lewat hasil wawancara peneliti kepada penjual Yuli menyatakan bahwa:

*“ kalo soal proses tawar menawar penjual pastinya nak ramah dulu samo pembeli, yo namonyo pembeli kadang ado yang langsung beli kadang ado jugo yang nawar sampe serendah rendahnya, apolagi ibuk ibuk biasonyo kadang nawar sampe separo hargo bahkan pacak lebih. Biasonyo aku bukak hargo dengan hargo yang tinggi kalo pembeli nawar paleng serendah rendahnya aku pacak noronke sekitar 10 sampe 15 ribu dak biso nak separoh hargo”⁶.
(kalo soal proses tawar menawar saya selalu memberi kesempatan kepada pembeli untuk tawar menawar. Ya yang namanya pembeli terkadang ada yang langsung membeli*

⁶ Yuli, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

kadang juga ada yang menawar sampai serendah-rendahnya. Apalagi ibu-ibu yang biasanya menawar sampai separuh harga bahkan bisa lebih rendah. Biasanya saya membuka harga awal dengan harga awal yang biasanya tinggi saat pembeli mulai menawar barang tersebut serendah-rendahnya saya hanya bisa menurunkan 10 sampai 15 ribu rupiah).

Jawaban yang hampir serupa yang dijelaskan oleh Yeni bahwa:

“ketika pembeli datang ke toko lalu ia mulai menanyakan barang yang ia inginkan. Sebisa mungkin saya layani dengan baik. Saat calon pembeli yakin dengan barang yang ingin ia beli mulailah kami beri kesempatan untuk melakukan proses tawar-menawar. Seperti biasa saya sebagai penjual pasti memulai dengan harga yang tinggi tergantung calon pembeli dapat menawar atau tidak. Terkadang ada sebagian pembeli yang setuju saja dengan harga yang ditawarkan. Biasanya hal ini sering terjadi pada anak muda. Kalau ibu-ibu biasanya nawar sampai separuh harga. Seperti yang sering terjadi saat pembeli sudah terlihat sangat menginginkan barang tersebut meski harganya mahal biasanya akan tetap dibeli. Walaupun sebelumnya sempat berlari ke toko yang lain”⁷.

Lain hal dengan desin yang menegaskan bahwa:

“Kalaupun dalam proses tawar-menawar sebisa mungkin saya kasih dengan harga yang diinginkan oleh pembeli. asal

⁷ Yeni, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

tidak keluar dari harga modal saya. Menurut saya untung sedikit asal dagangan saya laris dari pada saya memaksakan dengan harga yang mahal tetapi calon pembeli tidak jadi membeli barang di toko saya”⁸.

Berdasarkan hasil wawancara bahwa keuntungan yang di ambil pedagang juga berbeda beda hal tersebut dibuktikan lewat hasil wawancara peneliti dan pedagang. Retno mengatakan bahwa:

”kalo soal untung dak terlalu banyak kalo modal sudah balek bae jadilah” (kalo soal keuntungan tidak terlalu banyak kalau modal sudah kembali sudah cukup)

“ Rahmat menjelaskan” keuntungan idak tetap dan aku jugo idak mematok keuntungan sekian dan sekian persen. Tergantung kalo sekiro baju tu lagi naek daon lagi mangko keuntunganyo pacak duo kali lipet. Semaken banyak tingkat keinginan dari konsumennyo semakin besak jugo untung yang biso di hasilke”⁹. (keuntungan yang saya tidak tetap, dan saya juga tidak mematok keuntungan sekian dan persekian persennya. Tergantung kalau baju itu sedang trend masa kini keuntunnganya bisa dua kali lipat. Semakin banyak tingkat keinginan dari konsumen maka semakin besar pula keuntungan yang didapat).

⁸ Desi, Pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

⁹ Rahmat, Pedagang, wawancara, tanggal 7 April 2019 pukul 10.00

Dari kedua jawaban responden retno dan rahmat bahwa dalam menetapkan suatu keuntungan keduanya memiliki cara yang berbeda. Desi beranggapan jika keuntungan dapat menutupi modal maka baginya sudah cukup. sementara berbanding terbalik dengan retno yang beranggapan tidak pernah menetapkan secara pasti berapa keuntungan yang harus dihasilkan menurutnya ia akan lebih banyak mendapatkan keuntungan apabila barang tersebut yang sedang laris dan trend masa kini. Dengan semakin banyak orang yang minat pada suatu jenis barang maka semakin besar pula kesempatan untuk meraup keuntungan. Berdasarkan beberapa penjelesan dari responden (pedagang) peneliti tertarik untuk mengetahui respon pedagang mengenai adanya perbedaan harga jual ditiap toko.

“Yuli” menegaskan:

“ kalo aku pribadi kadang galak kesal kito tu soalnya kan laen laen penghasilan tiap toko tu. Cak toko akuni dak sebandeng dengan toko yang didepan sano. Tapi toko yang didepan sano hargonyo lebih murah. Jadi pelanggan aku sepi, mau dak mau aku meloki hargo pasaran dio jadi untung aku kecil”¹⁰. (kalau aku pribadi terkadang merasa kesal, dikarenakan penghasilan tiap toko itu berbeda beda. Seperti toko saya tidak sama dengan toko yang ada di depan yang menjual dengan harga yang murah. Jadi pelanggan

¹⁰ Yuli, pedagang Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

saya sepi, mau tidak mau saya harus mengikuti harga mereka dan keuntungan saya juga kecil)”

“rezeki masing masing tiap toko tu dak samo banyaknyo, yo kalo ado yang cakini namonyo la rezeki dio. Yang penteng kito sudah berusaha¹¹.(rezeki masing masing tiap toko berbeda. Kalau menemukan hal yang seperti ini ya namanya sudah rezeki toko mereka. Yang penting kita sudah berusaha)”

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada responden (pembeli) yang pernah membeli pakaian di pasar multiwahana Palembang. Peneliti menanyakan beberapa pertanyaan terkait dengan masalah penelitian. Pada pertanyaan diminta informasi atas “apakah bapak/ibu pernah menemukan adanya perbandingan harga yang yang tinggi antara toko satu dengan toko yang lain, sementara barang yang ibu inginkan sama? Responden “Ita” seorang pembeli dipasar multiwahana Palembang mengatakan bahwa:

“ pernah, aku kemaren nak beli baju di toko A. hargo bukakannyo tinggi pas ditawar yola dikasi 120 rb dk kurang lagi, ujinyo hargo itube cuma balek modal cuma untung 10.000 ujinyo, pas aku ke toko sebelah dengan barang yang samo pacak kutawar sampe jadi 80 rb. Besak nian bedanyo”¹². (pernah, kemarin saya ingin membeli baju di toko A harga awal nya tinggi ketika ditawar diberi dengan harga 120 tidak kurang lagi. Pedagang mengatakan 120 itu saja ia hanya mendapatkan keuntungan 5000 rupiah. Pada

¹¹ Novri, pedagang, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

¹² Ita, Pembeli, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

saat saya ke toko sebelah dengan barang yang sama bisa ditawarkan hingga 80 rb rupiah. Besar sekali bedanya).

Hasil penelusuran dan pengambilan data juga memperlihatkan bahwadapat diketahui ada beberapa pembeli yang pernah mendapati ketidakjujuran terhadap kualitas suatu barang.seperti yang dijelaskan oleh Yanti.Ia mengatakan bahwa:

“ sering, kalo misal beli baju pas dicuci galak luntur. Contoh aku galak beli daster, pas ditoko nyo tu aku nanyo nyo ini luntur dak trus penjual tu bekeras ngomongke dijaminlah idak bakal lontor ini bahan nyo bagus beda samo yang ini nah sambil nunjukke barang sikoknyo yang merek lain. Eh pas sampe rumah luntur baju daster itu nah disitulah aku galak kesel samo penjual tu. Padahal, akulah beli yang hargonyo mahal beda samo hargo daster yang agak murah yang dio omongke luntur tadi”¹³(sering, kalau misal beli pakaian ketika dicuci pakaian tersebut luntur. Contoh saya pernah daster, pada saat di toko tersebut saya menanyakan bahwa apakah pakaian tersebut akan luntur atau tidak. Dan penjual bersih keras mengatakan bahwa pakaian tersebut tidak akan luntur karena bahannya bagus beda sama yang lain sambil menunjuk merek lain. Sesampai dirumah baju tersebut luntur disitulah saya terkadang merasa kesel padahal saya membeli pakaian tersebut dengan harga yang mahal beda dengan merek lain yang dikatakan luntur).

¹³Yanti, Pembeli, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

Islam melarang jual beli atas dasar ketidakjujuran. sekecil dan seburuk apapun suatu barang maka haruslah dikatakan dengan semestinya tidak dilebih-lebihkan dan tidak dikurang-kurangi. Sebagaimana hadis yang diriwayatkan oleh *Rifa'ah ibn Rafi'*:

سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَفْضَلُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam ditanya oleh seorang sahabat mengenai Pekerjaan (profesi) apakah yang paling baik?” Beliau menjawab “Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan semua perniagaan yang baik.” (HR. Thabrani dalam Al Mu’jam Kabir; shahih)¹⁴.

Maksud dari pada hadist diatas menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan Pekerjaan dengan tangan sendiri maksudnya adalah pekerjaan yang dilakukan seseorang tanpa memintaminta. Sedangkan perniagaan yang baik maksudnya adalah perniagaan atau perdagangan yang bersih dari penipuan dan kecurangan. Baik kecurangan timbangan maupun kecurangan dengan menyembunyikan cacatnya barang yang dijual.

Maka selanjutnya peneliti menanyakan kembali kepada responden lain mengenai persoalan apakah bapak/ibu pernah berada diposisi sangat membutuhkan suatu barang namun harga barang tersebut tidak dapat ditawar lagi menjadi lebih rendah. Apa alasan ibu tetap membeli barang tersebut. dilihat dari hasil wawancara sebagai berikut:

¹⁴Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), hal 69

“lena (Pembeli) menjawab” karno aku butuh barang itu walaupun hargonyo lumayan mahal mau dak mau aku harus ngebelinyo. Aku jugo takut gek dak ketemu lagi di toko yang laen”¹⁵.(karena saya membutuhkan barang tersebut meski harga nya terbilang cukup mahal mau tidak mau saya harus membelinya. di samping itu saya juga takut akan tidak bisa menemukannya di toko yang lain).

“Yanti (Pembeli)kadang kalo aku lah capek nak keleleng yo dengan tepakso aku beli barang itu. aku mikirnyo gek model cakitu bakal abes dan susah dicari lagi”¹⁶. (kadang kalau saya sudah lelah untuk mencari ke tempat yang lain dengan terpaksa saya membeli barang tersebut. karena saya berfikir model seperti itu bakal habis dan susah untuk dicari lagi).

Beberapa alasan yang dinyatakan oleh mereka dapat dilihat dalam tabel berikut:

TABEL 4.2

ALASAN YANG MEMPENGARUHI MINAT PEMBELI

No	Pertanyaan	Kelompok	Pernyataan
1	apakah bapak/ibu pernah berada diposisi sangat	I	Memenuhi kebutuhan dan keinginan

¹⁵Lena, Pembeli, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

¹⁶Yanti, Pembeli, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

	membutuhkan suatu barang namun harga barang tersebut tidak dapat ditawarkan lagi menjadi lebih rendah. Apa alasan ibu tetap membeli barang tersebut?	II	Kekhawatiran tidak mendapatkan barang di tempat yang lain
		III	Malas berkeliling dan khawatir barang tidak akan restock lagi

Sumber: Analisis Data, 2019

Dari hasil penggalian data beberapa dari mereka pernah mengalami penawaran harga yang sangat tinggi oleh penjual. Kemudian pembeli berinisiatif untuk meninggalkan toko dengan alasan penjual tidak bersedia untuk menurunkan harga, namun pada akhirnya penjual memanggil si pembeli dan setuju dengan harga yang ditawarkan oleh pembeli. Hal ini dibuktikan lewat hasil wawancara yang dijelaskan oleh "Tuti" menjelaskan bahwa:

"kalo kejadian cakini sudah biaso . Kadang tu kalo aku nak beli suatu barang seabgai contoh baju misalnya.aku tawar setengah hargo atau bahkan lebih rendah trus pasti awalnyo dak di njuk oleh pedagang dengan hargo tersebut.dan aku cubo untuk belari dengan alasan nak cari tempat laen trus ujung ujungnyo gek dipanggil aku oleh pedagang itu dan dio setuju dengan hargo yang aku tawarke. Nah dari situ aku galak bepeker cubo kalo aku

tergiur atau setuju be dengan hargo awal alangke besak nyo untung bapak itu dan alangke ruginyo aku”¹⁷.(iya kejadian seperti ini sudah biasa. Terkadang kalau ingin membeli suatu barang sebagai contoh, pakaian saya tawar setengah harga atau bahkan lebih rendah setelah itu biasanya tidak akan dikasih oleh pedagang dengan harga tersebut. dan saya pergi dengan alasan ingin mencari ke tempat yang lain tak lama kemudian dipanggil oleh pedagang dan dikasih dengan harga yang saya tawar. Dari kejadian ini saya kadang berfikir kalau saya setuju dengan harga awal alangka besarnya untung bapak tersebut dan alangka ruginya saya).

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan praktik jual beli pakaian di Pasar Multiwahana Palembangdimulai dari pedagang menawarkan pakaian kepada pembeli dengan trik-trik tersendiri, lalu setelah pembeli tertarik pedagang mulai menjelaskan kelebihan dan kelemahan pakaian.Setelah itu pembeli menanyakan harga sementara pedagang mulai membuka harga tawaran. Proses tawar-menawar di Pasar Multiwahana Palembang dilakukan dengan cara negosiasi antara kedua belah pihak untuk meraih kesepakatan harga. Mengenai harga tawaran memang terbilang cukup mahal.Akan tetapi tidak menutup kemungkinan untuk tidak terjadinya tawar menawar.Yang mana dalam hal ini pedagang selalu memberikan kesempatan kepada calon pembeli untuk menawar barang yang

¹⁷tuti, Pembeli, Wawancara, tanggal 7 april 2019 pukul 10.00 wib

diinginkan. Pada saat penggalan data kepada responden yang merupakan pedagang mengatakan bahwa dalam menetapkan harga suatu barang memiliki patokan patokan yang berbeda. Ada beberapa dari mereka yang menentukan besar kecilnya harga dengan menyesuaikan mahal atau tidaknya ongkos kirim barang. dan ada pula yang menentukan harga suatu barang dengan menyesuaikan harga pasar bahkan adapula yang menetapkannya sesuai dengan niat keuntungan masing- masing. Tawar menawar dalam pelaksanaan jual beli pakaian dipasar multiwahana Palembang dapat bertujuan untuk mencapai kerelaan kedua belah pihak. Maka dari itu diperlukan negoisasi terkait dengan harga dan kualitas suatu barang.

Dalam pengamatan peneliti dengan terjadinya tawar menawar penjual dapat meraup keuntungan yang lebih besar karena harga barang yang dijual bisa berkali lipat dan keuntungan yang akan dihasilkan juga lebih besar. Pedagang di Pasar MultiWahana memiliki alasan-alasan yang berbeda dalam memperoleh keuntungan. Ada yang mengatakan bahwa untung sedikit asal modal kembali saja sudah cukup. ada pula yang menjelaskan bahwa keuntungan yang mereka dapat berdasarkan niat mereka sendiri dalam hal menetapkan harga. Dan sebagian berpendapat bahwa keuntungan bisa berkali lipat apabila barang tersebut sedang menjadi trend masa kini karena semakin banyak permintaan semakin besar pula keuntungannya.

Begitupun dalam hal kejujuran, tidak jarang ditemukan pedagang yang berbohong mengenai keunggulan pakaian yang

dibeli. hal ini dibuktikan melalui hasil wawancara penulis dan pembeli yang mengatakan bahwa *"sering kali mendapati kualitas barang yang tidak sesuai dengan harga yang telah diberikan. Menurutnya pedagang pernah membohonginya terkait kelebihan dan kualitas pakaian, salah satu contoh pada saat membeli pakaian yang dipastikan tidak akan luntur oleh si pedagang. Namun, ketika dicuci pakaian itu luntur. Kejadian ini sangat berbanding terbalik seperti apa yang dikatakan pedagang pada saat proses tawar-menawarkan lebih-lebihkan keunggulan pakaian dengan maksud agar si pembeli mau membeli barang dagangannya"*.

Melihat kondisi seperti ini peneliti berpendapat bahwa pelaksanaan jual beli dipasar multiwahana Palembang dalam hal kejujuran baik mengenai persoalan harga barang ataupun kualitas barang masih kurang di terapkan dengan baik.

B. Penerapan Prinsip-Prinsip Hukum Ekonomi Syariah Pada Praktik Jual Beli Pakaian Di Pasar Multiwahana Palembang

Dalam praktiknya, pelaksanaan jual beli pakaian di pasar multiwahana Palembang peneliti mengacu pada prinsip prinsip hukum ekonomi syariah yakni pada prinsip suka sama suka (antarodin), prinsip kejujuran dan transparansi. Berdasarkan hasil wawancara dilapangan ada beberapa hal yang menjadi perhatian penulis mengenai penilaian harga, kemudian hasil wawancara dibagi kedalam tiga kelompok jawaban yang berbeda.

Hasil wawancara pertama, menjelaskan bahwa dalam penilaian terhadap harga suatu barang mereka mengikuti harga yang menyesuaikan pasar, artinya dari sisi hukum ekonomi syariah

mereka telah menyesuaikan nilai prinsip utama bahwa mereka mengikuti apa yang terjadi dipasar. Jika terjadi perbedaan harga, itu disebabkan karena adanya komunikasi sosial *antarodin*. Namun pada kelompok kedua, dalam penilaian harga mereka menentukan dengan menyesuaikan niat keuntungan maka mereka tidak masuk dalam konsep prinsip suka sama suka karena pada prinsip ini selain keuntungan disitu ada nilai keridhohan. Dan pada kelompok yang ketiga mereka adalah sekelompok orang yang selalu memikirkan bagaimana usahanya dapat berlanjut, tipe kelompok ini kecenderungan hanya menerima keuntungan sedikit asal barang dagangannya laku dan mereka mempunyai langganan tetap.

Maka dapat disimpulkan, dari sisi penilaian harga mereka memiliki pendapat yang berbeda dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Prinsip-prinsip ketiga kelompok yang memiliki jawaban berbeda-beda bisa dipahami dan juga bisa dibolehkan namun tidak pada pendapat kelompok pertama yaitu prinsip suka sama suka. Jika para pedagang selalu mematok harga pasaran, maka akan ada sekelompok orang yang merasa dirugikan. Karena kelancaran dan kemampuan suatu toko berbeda-beda, maka dalam meraih keuntungan juga berbeda. Sebagai contoh, kemampuan toko A tidak bisa disamakan dengan toko B, semakin ramai suatu toko maka toko bisa menurunkan harga dengan alasan banyaknya jumlah pengunjung yang membeli barang dagangannya, sehingga harga bisa ditekan. Sementara untuk jawaban kelompok kedua, prinsip ini diperbolehkan karena melalui prinsip ini terwujudlah prinsip ekonomi syariah dalam praktik jual beli islam yaitu suka sama suka, prinsip kelompok kedua dibangun atas dasar kemauan

sendiri karena mereka lebih mementingkan keuntungan. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan atau keberatan dalam hal penetapan harga. Sebagaimana Q.SAn- Nisa¹⁸:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“ Hai orang orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”.

Ayat tersebut menekankan keharusan untuk mengindahkan peraturan-peraturan yang ditetapkan dan tidak melakukan apa yang diistilahkan al-bathil yakni pelanggaran terhadap ketentuan. Selanjutnya dalam mencari harta diperbolehkan berniaga atau jual beli dengan dasar kerelaan dan keridhoan kedua belah pihak. Prinsip kelompok kedua dibangun atas dasar kemauan sendiri, mereka lebih mengutamakan keuntungan pribadi dalam mematok harga barang dagangannya, tanpa adanya unsur keterpaksaan. Dalam upaya untuk mendapatkan kekayaan tidak boleh dzalim terhadap orang lain, baik individu maupun masyarakat. Sementara pada kelompok ketiga mereka tidak terlalu mematok keuntungan yang pasti terhadap barang dagangannya, karena menurut pendapat mereka keberlanjutan usaha lebih penting dibandingkan mendapatkan keuntungan yang tinggi, namun tidak mempunyai langganan yang tetap.

¹⁸Departemen Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya

Pada prinsip kejujuran dan transparansi merupakan hal terpenting yang harus dilakukan oleh manusia dalam segala bidang kehidupan, salah satunya dalam praktik jual beli. Dalam praktiknya, tidak semua pedagang berpegang teguh pada prinsip kejujuran. Hal ini dibuktikan dengan adanya beberapa pedagang yang masih melakukan tindakan-tindakan yang tidak jujur. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pembeli di pasar multi wahana Palembang bahwa sering kali mereka dibohongi pedagang mengenai keunggulan pada suatu barang. Hal ini menunjukkan bahwa kurangnya kejujuran dan keterbukaan pedagang dalam penyampaian keadaan kesesungguhnya terhadap suatu barang. Berdasarkan hasil dari seluruh wawancara dan pengamatan yang telah dilakukan oleh Peneliti, Peneliti menilai bahwa Mayoritas pedagang di Pasar MultiWahana Palembang telah mengetahui prinsip-prinsip jual beli dalam Islam. Akan tetapi dalam praktiknya, para pedagang hanya sekedar mengetahui teori tetapi tidak sedikit pedagang yang melanggar. Praktik kebohongan mengenai keunggulan suatu barang seringkali terjadi. Pedagang selalu memberikan harapan tinggi kepada pembeli dengan menceritakan keunggulan-keunggulan suatu barang, padahal dalam kenyataannya barang tersebut tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Sebagaimana hadis yang diriwayatkan Ad-Daruquthni dari Ibnu Umar, yang menjelaskan bahwa pedagang yang jujur dan terpecaja maka tempatnya disyurganya para nabi. Rasulullah SAW bersabda:

أَتَّاجِرُ الصِّدْقِ وَالْأَمِينُ الْمُسْلِمُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

“Pedagang yang jujur dan terpercayasejajar (tempatnyadisyurga) paranabi, shaddiqin, dansyuhada”¹⁹.

Hadis tersebut menjelaskan bahwa pedagang yang jujur dan terpercaya maka tempatnya disyurganya para nabi maka dari itu kejujuran sangatlah penting. Peneliti juga mengamati bahwa di Pasar Multi Wahana masalah tawar menawar cukup menyita perhatian, karena dalam praktiknya mayoritas pedagang senang menaikkan harga setinggi-tingginya untuk meraup keuntungan, pedagang sering kali merasa terpaksa saat membeli barang tersebut, sehingga dalam praktiknya prinsip ar-ridho/ suka sama suka tidak terwujud.

Sesungguhnya kegiatan tawar menawar diperbolehkan, akan tetapi kebolehan yang dimaksud adalah dengan tidak melakukan tindakan-tindakan yang bertentangan dengan hukum Islam, misalnya dari sisi kejujuran dalam menginformasikan harga serta kualitas barang, pedagang tidak diperbolehkan untuk memanipulasi harga, atau memanfaatkan kondisi atau keadaan menipu pembeli dengan tujuan agar tercapainya transaksi jual beli dan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya.

Penelitian menyimpulkan bahwa dilihat dari sisi pelaksanaan para pedagang di Pasar Multiwahana Palembang belum sepenuhnya memahami prinsip jual beli yang benar dalam islam. Pedagang hanya sekedar mengetahui teori jual beli, namun tidak mempraktekannya dengan benar, akibatnya ada pihak yang merasa dirugikan. Sementara jika dilihat dari penerapan, menurut hukum Islam praktik jual beli yang terjadi di Pasar Multiwahana Palembang diperbolehkan karena telah terpenuhinya rukun dan

¹⁹Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012), hal 69

syarat jual beli dalam islam. namun kualitas proses rukun dan syarat belum terpenuhi dari sisi 3 prinsip yang ada dalam penelitian ini.