

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Pengertian Jual Beli

Kata jual beli terdiri dari dua kata, yaitu jual dan beli. Kata jual dalam bahasa arab dikenal dengan istilah *al-ba'i* yaitu bentuk mashdar dari *ba'a – yabi'u - bay'an* yang artinya menjual. Adapun kata beli dalam bahasa arab dikenal dengan istilah *al-syira* yaitu mashdar dari kata *syara'* yang berarti membeli. Jual beli merupakan istilah yang dapat digunakan untuk menyebut dari dua sisi transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli<sup>1</sup>.

Jual beli atau perdagangan dalam istilah *fiqh* disebut *al-ba'i* yang menurut Etimologi berarti menjual atau mengganti. Secara terminologi fiqh jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam terminologi fiqh terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-syira* yang berarti membeli<sup>2</sup>.

Menurut Ibnu Qudamah dalam Kitab *Almugni* jual beli ialah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan

---

<sup>1</sup>Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontempore*, (Jakarta: Rajawali pers, 2016), hlm21.

<sup>2</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya media pratama, 2000), hlm 11.

miik<sup>3</sup>. Menurut Sayyid Sabiq, mendefinisikan jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan<sup>4</sup>. Menurut Imam Nawawi jual beli yaitu pertukaran dengan harta untuk kepemilikan. adapun Menurut Ulama Hanafiyah pengertian jual beli secara definitif yaitu tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat<sup>5</sup>. Menurut Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, bahwa jual beli (*al-ba'i*) yaitu tukar-menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan<sup>6</sup>.

Dalam pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), *ba'i* adalah jual beli antara benda dan benda, atau penukaran antara benda dan uang<sup>7</sup>. Dalam Kitab Undang Undang Hukum Perdata Bagian 1 mengenai ketentuan ketentuan umum tentang jual beli dijelaskan bahwa jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikat dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain membayar harga yang dijanjikan<sup>8</sup>.

---

<sup>3</sup>Rahmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hlm 74.

<sup>4</sup>*Ibid*, hlm 75.

<sup>5</sup>Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm 101.

<sup>6</sup>*Ibid*, hlm 101.

<sup>7</sup>Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm 101.

<sup>8</sup>Soedharyono Soimin, *Pasal 1457 Kitab Undang Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm 356.

Jual beli juga dapat diartikan sebagai suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai (harta) secara ridha diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan syara' yang telah disepakati<sup>9</sup>.

Dalam jual beli terdapat pertukaran benda yang satu dengan yang lain yang menjadi penggantinya. Akibat hukum dari jual beli adalah terjadinya pemindahan hak milik seseorang kepada orang lain atau dari penjual kepada pembeli<sup>10</sup>.

Berdasarkan defenisi diatas, maka pada intinya jual beli itu adalah tukar menukar barang atau tukar menukar barang dengan uang atas dasar kerelaan dan kesepakatan antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan syara.

## **B. Rukun Jual Beli**

Dalam menentukan Rukun jual beli 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.)<sup>11</sup> Menurut mereka, yang menjadikannya dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (ridha) kedua belah pihak

---

<sup>9</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hlm 69.

<sup>10</sup> Muhammad Asro, *Fiqh Perbankan*, (Bandung: Cv pustaka setia, 2011), hlm 104.

<sup>11</sup> *Opcit*, Hlm 71.

untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra 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 beli menurut mereka boleh tergambar dalam ijab dan qabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang (*ta'athi*)<sup>12</sup>.

Rukun Jual beli menurut Ulama Maliki, adalah *shigat* sesuatu yang dapat menunjukkan ridha dari pihak aqid baik berupa perkataan atau tulisan. *aqid*, syaratnya harus *tamyiz* (sudah dapat memahami pertanyaan dan mampu menjawabnya). *ma'qud alaih* syaratnya harus suci, dapat diserahkan, tidak terlarang penjualannya, dapat diambil manfaatnya.

Rukun jual beli menurut Ulama Syafi'i, adalah *aqid* memiliki kebebasan pembelanjaan, tidak ada paksaan, muslim. *ma'qud alaih* syaratnya harus suci, bermanfaat, dapat diserahkan, *shigat* ijab qabul syaratnya tidak diselingi pembicaraan lain, tidak ada batasan masa.

Rukun jual beli menurut Ulama Hambali, adalah *aqid* syaratnya harus memiliki kepatutan melakukan tasharuf, yaitu harus sempurna akal, baligh, kehendak sendiri. *ma'qud*

---

<sup>12</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007), hlm 7.

*alaih* syaratnya memiliki manfaat menurut syariat, boleh dijual oleh pihak *aqid*. *ma'qud bih* (shigat) syaratnya harus berupa perkataan yang dapat menunjukkan persetujuan dan suka sama suka antara dua belah pihak<sup>13</sup>.

Dari Uraian diatas, rukun Jual beli menurut empat Mazhab kecuali Mazhab Hanafi adalah sama, yaitu *aqid*, *ma'qud alaih*, dan *shigat/ ma'qud bih*. Sementara dalam mazhab Hanafi Rukunnya hanya satu yaitu Shighat (Ijab dan qabul). Akan tetapi Jumhur Ulama menyatakan bahwa Rukun Jual Beli ada Empat, yaitu:<sup>14</sup>

1. Ada orang yang berakad (*Al-muta'qidain*)

Terdapat dua pihak, yaitu *bai'* (penjual) dan *mustari* (pembeli)

2. Ada *Shigat* (lafal Ijab dan qabul),

Ijab dan qabul merupakan ungkapan yang menunjukkankerelaan/kesepakatan dua pihak yang melakukan kontrak/akad.

3. Ada benda atau barang yang dibeli (*Ma'qud alaih*)

barang-barang yang bermanfaat menurut pandangan syara'. Ulama fiqih sepakat bahwa jual beli dianggap sah apabila *ma'qud alaih* adalah barang yang tetap atau bermanfaat, berbentuk, dapat diserahkan, dapat dilihat oleh orang-orang yang akad, tidak bersangkutan dengan milik orang lain, dan tidak ada larangandari syara'.

---

<sup>13</sup>*Ibid*, hlm 9.

<sup>14</sup>Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqih Muamalat*, Hlm 71.

#### 4. Ada nilai tukar pengganti barang

Ada nilai tukar pengganti barang ialah Sesuatu yang memenuhi 3 syarat, yaitu bisa menyimpan nilai, bisa menilai, atau menghargakansuatu barang dan bisa dijadikan alat tukar.

### C. Syarat Jual Beli

syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumbuh ulama di atas adalah sebagai berikut:

#### 1) Syarat orang yang berakad

Para Ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat:<sup>15</sup>

##### a. Berakal

Jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal, orang gila dan orang bodoh hukumnya tidak sah.

b. Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. artinya, seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual, sekaligus pembeli.

#### 2) Syarat yang terkait dengan *ijab dan qabul*

Akad artinya segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik itu tindakan berbentuk kata-kata maupun

---

<sup>15</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh muamalat*, (Serang: amzah, 2010), hlm 186.

perbuatan<sup>16</sup>. secara terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan: “Pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan penerima ikatan) sesuai dengan kehendak syari’at yang berpengaruh pada objek perikatan<sup>17</sup>”.

*ijab* adalah perkataan penjual, seperti “saya jual barang ini sekian”. *qabul* adalah perkataan pembeli, seperti “saya beli dengan harga sekian”. *Ijab qabul* adalah tindakan yang dilakukan oleh orang yang melakukan akad. jual beli dianggap sah jika terpenuhi syarat-syarat khusus yang disebut dengan syarat ijab qabul sebagaiberikut:<sup>18</sup>

- a) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.
- b) Qabul sesuai dengan ijab
- c) Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis.

Para Ulama sepakat bahwa landasan untuk terwujudnya suatu akad adalah timbulnya sikap yang menunjukkan kerelaan atau persetujuan kedua belah pihak untuk merealisasikan kewajiban diantara mereka, yang oleh para ulama disebut Shigat Akad. Dalam shigat akad disyaratkan harus timbul dari pihak-pihak yang melakukan akad menurut cara yang dianggap sah oleh syara. Cara tersebut adalah bahwa akad harus

---

<sup>16</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, hlm 102.

<sup>17</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* hlm 97.

<sup>18</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, hlm 116.

menggunakan lafal yang menunjukkan kerelaan dari masing-masing pihak untuk saling tukar menukar kepemilikan dalam harta, sesuai dengan adat kebiasaan berlaku<sup>19</sup>.

Pada zaman modern, perwujudan ijab danqabul tidak lagi diucapkan tetapi dilakukan dengansikap mengambil barang dan membayar uang daripembeli serta menerima uang dan menyerahkanbarang oleh penjual tanpa ucapan apapun misalnya, jual beliyang berlangsung di pasar swalayan. Dalam fiqih islam jual beli seperti ini disebut dengan *al-ba'i al-mu'athah*<sup>20</sup>.

### 3) Syarat barang yang diperjual belikan

Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjualbelikan sebagai berikut :<sup>21</sup>

- a) Suci, dalam Islam tidak sah melakukan transaksi jual belibarang najis, seperti bangkai, babi, anjing, dan sebagainya.
- b) Barang yang diperjualbelikan merupakan milik sendiri.
- c) Barang yang diperjualbelikan ada manfaatnya.
- d) Barang yang diperjual belikan dapat diketahui.
- e) Barang yang diakadkan ada di tangan dan dapat diserahkan saat akad berlangsung.

---

<sup>19</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalat*, hlm 182.

<sup>20</sup> Abdul Rahman Ghazali, *Fiqih Muamalat*, hlm 74.

<sup>21</sup> Wawan Djunaedi, *Fiqih*, (Jakarta : PT. Lista Fariska Putra, 2008), hlm 98.

#### 4) Syarat Nilai Tukar Barang

Nilai tukar barang adalah termasuk unsur yang terpenting Pada zaman sekarang disebut uang. Ulama fiqh mengemukakan syarat nilai tukar sebagai berikut:<sup>22</sup>

- a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b) Dapat diserahkan pada saat waktu akad (transaksi).
- c) Apabila jual beli itu dilakukan secara barter, maka barang yang dijadikan nilai tukar harus jelas

### **D. Pemahaman Tentang Harga**

#### 1. Definisi Harga

Harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang dan jasa. Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Harga merupakan satu-satunya unsur dari bauran pemasaran yang menghasilkan penerimaan bagi perusahaan sedangkan yang lainnya menimbulkan biaya.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup>Ahmad Muhajidin, *Kewenangan dan Prosedur Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm 162.

<sup>23</sup> Evi Safitri, *Analisis Dampak Penetapan Harga Damar Oleh Tengkulak Terhadap Kesejahteraan Petani Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung, 2018, hlm. 20

Harga adalah suatu nilai barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang dimana berdasarkan nilai tersebut seseorang atau perusahaan bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimiliki kepada pihak lain.<sup>24</sup> Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli.

Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya jika menjual terlalu murah, keuntungan yang didapat menjadi kurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual atau pedagang akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran. Dalam menetapkan harga jual dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti.<sup>25</sup>

Dalam pertukaran atau pengukuran nilai atau produk dalam pasar biasanya menggunakan uang. Jumlah

---

<sup>24</sup> Philip Kotler, 2005, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, diterjemakan oleh Jaka Wasana. Jakarta:PT Indeks, hlm. 49

<sup>25</sup> Soemarsono, *Peranan Pokok Dalam Menentukan Harga Jual* (Jakarta:rienea cipta 1990), hlm. 17

uang tersebut biasanya menunjukkan suatu produk atau jika seseorang ingin membeli suatu barang dan jasa, maka orang tersebut akan menggunakan sejumlah uang sebagai pengganti uang dan jasa tersebut. Sehingga harga dapat diartikan sebagai nilai pertukaran yang ditetapkan oleh penjual dan pembeli untuk memperoleh suatu produk.

Harga juga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah satu dari empat bauran pemasaran. Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam suatu moneter. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menyebabkan harga terlalu tinggi menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.<sup>26</sup>

Dalam fiqih Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga satu barang, yaitu *As-saman* dan *As-Si'r*. *As-saman* adalah harga patokan harga suatu barang, sedangkan *As-Si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi *As-Si'r* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas

---

<sup>26</sup> *Definisi pengertian harga, tujuan dan metode pendekatan penetapan harga- manajemen pemasaran.* <http://>

menjual barang dengan harga yang wajar, dengan pertimbangan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang maupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat.<sup>27</sup>

## 2. Mekanisme Penetapan Harga

- a. Penetapan harga jual oleh pasar yang artinya penjual tidak dapat mengontrol harga yang dilempar dipasaran. Harga ditentukan oleh mekanisme penawaran dan permintaan dalam keadaan seperti ini penjual tidak dapat menetapkan harga jual yang diinginkan.
- b. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemerintah, artinya pemerintah berwenang menetapkan harga barang dan jasa terutama menyangkut masyarakat umum. Perusahaan tidak dapat menetapkan harga jual barang sesuai kehendaknya.
- c. Penetapan harga jual yang dicontoh oleh penjual oleh perusahaan, maksudnya harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan. Penjual menetapkan harga dan pembeli

---

<sup>27</sup>Setiawan budi utomo, *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*,(Jakarta: Gema Insani,t), hlm. 90

boleh memilih, membeli atau tidak. Harga ditetapkan oleh keputusan atau kebijaksanaan dalam perusahaan.

Dalam perspektif Islam jumbuh ulama telah sepakat bahwa Islam menjunjung tinggi mekanisme pasar bebas, maka hanya dalam kondisi tertentu saja pemerintah dapat melakukan kebijakan menetapkan harga. Prinsip dari kebijakan ini adalah mengupayakan harga yang adil, harga yang normal, atau sesuai harga pasar. Dalam penjualan Islami, baik yang bersifat barang maupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islam yang bersih, yaitu:<sup>28</sup>

- a. Larangan menjual atau memperdagangkan barang yang diharamkan.
- b. Bersikap benar, amanah dan jujur
- c. Menerapkan kasih sayang
- d. Menegakkan toleransi dan keadilan

Ajaran Islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna merupakan resultan dari kekuatan yang bersifat massal, yaitu merupakan fenomenal alamiyah. Pasar yang bersaing sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. Oleh karna itu, Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

---

<sup>28</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma Dan Etika Bisnis Islam*, Alih Bahasa Zainal Arifin (Jakarta: Gema Insasani, 1999), hlm. 189

Menurut Ibnu Taimiyah naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah imfor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu, permintaan terhadap barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga yang tidak adil.<sup>29</sup>

Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Hal tersebut yang impersonal. Ibnu taimiyah juga membedakan dua faktor penyebab pergeseran permintaan dan penawaran yaitu tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjualan, misalnya penimbunan.<sup>30</sup> Islam mengatur agar persaingan dipasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang, yaitu sebagai berikut:<sup>31</sup>

- 1) *Talaqqi rukban* diarang karena pedagang yang menyongsong dipinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dikampung akan harga yang berlaku dikota. Mencegah maksudnya pedagang desa

---

<sup>29</sup> Adiwarmarman A Karim, *Ekonomi Mikro Islam, Edisi Ketiga* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 144

<sup>30</sup> *ibid*, hlm. 145

<sup>31</sup> *Ibid*, hlm. 153

kekota ini akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.

- 2) Mengurangi timbangan dilarang karena barang dijual dengan harga yang sama dengan jumlah yang sedikit.
- 3) Menyembunyikan barang cacat dilarang karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk.
- 4) Menukar kurma kering dengan basah dilarang karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang ditukar.
- 5) Menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua takar kurma kualitas sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya. Rasulullah menyuruh menjual kurma yang satu, kemudian membeli kurma yang lain dengan uang.
- 6) Transaksi *najasy* dilarang karena sipenjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik.
- 7) Ikhtikar dilarang yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.
- 8) Ghaban *faa-hisy* (besar) dilarang yaitu menjual di atas harga pasar.

## **B. Penetapan Harga**

### **1. Peranan Dan Penetapan Harga**

Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel artinya dapat diubah dengan cepat. Tingkat harga ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual.

Oleh karena penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan strategi penetapan harga memegang peran penting dalam setiap perusahaan. Dapat disimpulkan bahwa pada tingkat harga tertentu bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Harga memiliki dua peran utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi:

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

bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.<sup>32</sup>

Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Islam membolehkan, bahkan mewajibkan, pemerintah melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan adanya distorsi terhadap permintaan dan penawaran. Kebolehan intervensi harga antara lain karena;

- a. Intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal tambahan keuntungan (profit margin) sekaligus melindungi pembeli dalam hal *purchasing power*.
- b. Bila tidak dilakukan intervensi harga maka penjual dapat menaikkan harga dengan cara iktikar atau ghaban *faa hisy*. Dalam hal ini penjual menzalimi si pembeli.
- c. Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil, sehingga intervensi harga berarti pula melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas.

Ibnu Qudaimah, Ibnu Taimiyah, dan Ibnu Qoyyim membagi bentuk penetapan harga tersebut kepada dua macam kategori. Pertama, penetapan harga yang bersifat dzalim dan penetapan harga yang bersifat adil. Penetapan harga yang bersifat dzalim adalah pematokan harga yang

---

<sup>32</sup>Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Erlangga, Jakarta : hlm. 96

dilakukan pemerintah yang tidak sesuai dan tidak logis dengan kondisi mekanisme pasar akibat terbatasnya pasokan komoditas dan langkah nya barang atau jasa, sementara pemerinta sangat banyak dan tanpa memperdulikan kemaslahatan para pedagang. Penetapan harga yang diperbolehkan dan bahkan wajib dilakukan menurut mereka adalah ketika terjadi lonjakan harga yang cuku tajam, signifikan, massif dan fantastis menurut bukti akurat disebabkan oleh para spekulan dan pedagang. Akan tetapi, pematokan harga tersebut juga harus dilakukan dalam batas adil, dengan memperhitungkan biaya produksi, biaya distribusi, transportasi, modal, margin, keuntungan bagi para produsen maupun pedagang.<sup>33</sup>

Ibnu Khaldun juga menjelaskan mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih rinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan. Pada bagian lain dari bukunya, ibnu khaldun menjelaskan pengaruh naik dan turunnya penawaran terhadap harga.

Hal ini menunjukkan bahwa Ibnu Khaldun, sebagaimana ibnu taimiyah, telah mengidentifikasi kekuatan permintaan dan penawaran sebagai penentu harga keseimbangan. Ibnu Khaldun, kemudian mengatakan bahwa keuntungan yang

---

<sup>33</sup> *Ibid.*, hlm. 92

wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi, sebaliknya, bila pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi, juga akan membuat lesuh perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen. Bila dibandingkan dengan Ibnu Taimiyah, yang tidak menggunakan istilah persaingan, Ibnu Khaldun menjelaskan secara eksplisit elemen-elemen persaingan. Bahkan ia juga menjelaskan secara eksplisit jenis-jenis biaya yang membentuk penawaran, sedangkan Ibnu Taimiyah menjelaskan secara implisit.

Ibnu Khaldun juga mengamati fenomena tinggi-rendah, tanpa mengajukan konsep apapun tentang kebijakan kontrol harga, disini lah bedanya, tampaknya Ibnu Khaldun lebih fokus menjelaskan fenomena yang terjadi, sedangkan Ibnu Taimiyah lebih fokus pada kebijakan untuk menyekapi fenomena-fenomena yang terjadi. Sebagaimana yang telah kita ketahui, Ibnu Taimiyah tidak menjelaskan secara rinci turun-naiknya permintaan dan penawaran terhadap harga keseimbangan. Namun, ia menjelaskan secara rinci bahwa pemerintah perlu ikut campur tangan dalam menentukan harga selama mekanisme harga normal. Hanya bila mekanisme normal tidak berjalan, pemerintah disarankan

melakukan kontrol harga.<sup>34</sup> Karim (2010) menjelaskan dalam konsep ekonomi islam penentuan harga dilakukan oleh kekuatan-kekuatan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Dalam konsep Islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.<sup>35</sup>

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

- a. Kenaikan harga sebenarnya, ini bisa terjadi karena bertambahnya persediaan uang, berkurangnya produktivitas, bertambahnya kemajuan aktivitas, dan berbagai pertimbangan kebijakan fiskal dan moneter.
- b. Kenaikan harga buatan, ini bisa terjadi karna pengusaha serakah, ada para pengusaha atau pedagang yang sengajah menimbun .

Contoh kenaikan harga buatan :

1. *Najsy*, sebuah praktek dagang dimana seorang pura-pura menawar barang yang diganggangkan dengan maksud hanya untuk menaikkan harga.
2. *Bay' Ba'dh Ala Ba'dh*, gambaran praktek bisnis ini adalah dengan melakukan lompatan atau penurunan harga oleh seorang dimana kedua belah pihak yang terlibat tawar-menawar masih melakukan

---

<sup>34</sup>Deky Anwar, *Ekonomi Mikro Islam*, (Palembang:Noerfikri,2016), hlm. 283

<sup>35</sup>*Ibid*, hlm. 283

dealing, atau baru akan menyelesaikan penetapan harga.

3. *Talaqqi al-Rukban*, praktek ini adalah sebuah perbuatan seseorang dimana dia mencegat orang-orang yang membawahi barang dari desa dan membeli barang itu sebelum tiba dipasar.<sup>36</sup>

### C. Dasar Hukum Penetapan Harga

Semua ibadah pada dasarnya akan menjadi haram jika tidak ada dalil yang memerintahkannya, begitupun juga termasuk dalam bermuamalah atau bertransaksi hukumnya halal kecuali ada dalil yang melarangnya, seperti halnya dalil yang berkaitan dengan muamalah berikut sebagaimana firman Allah swt dalam surat an-Nisa' Ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ  
تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."<sup>37</sup>*

---

<sup>36</sup>Asyari, *Kamus Istilah Ekonomi Syariah*, (Padang:PT. Al-Ma'arif, 2003), hlm. 100

<sup>37</sup>Departemen Agama RI *Al-Qur'an Dan Terjemah*, Diponegoro (Bandung: 2014), Hlm. 53

Ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga ini tidak di jumpai di dalam al-Qur'an. Adapun dalam hadist Rasulullah saw, dijumpai beberapa riwayat yang menurut logikannya dapat diindikasikan bahwa penetapan harga itu dibolehkan dalam kondisi tertentu. Faktor dominan yang menjadi landasan hukum *at-tas'ir al-jabbari*, menurut kesepakatan ulama fiqih adalah *al-maslahah al-mursalah* (kemaslahatan).

Anas bin Malik menuturkan bahwa pada masa Rasulullah SAW pernah terjadi harga-harga melambung tinggi. Para Sahabat lalu berkata kepada Rasul, “Ya Rasulullah saw tetapkan harga demi kami.” Rasulullah saw menjawab:

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَائِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ  
يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

*Artinya: “Sesungguhnya Allahlah Zat Yang menetapkan harga, Yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”. (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi).<sup>38</sup>*

Para ulama menyimpulkan dari hadis tersebut bahwa haram bagi penguasa untuk menentukan harga barang-barang karena hal itu adalah sumber kedzaliman. Masyarakat bebas

---

<sup>38</sup> Muhammad Abdul Tausikal, Sa'id Bin 'Ali Bin Wahf Al Qahthani, ( Cetakan Ke 12, Tahun 1431, H,R Abu Dawud Nomor 3451, Dan Tirmidzi Nomor 1314).

untuk melakukan transaksi dan pembatasan terhadap mereka bertentangan dengan kebebasan ini. Pemeliharaan masalah pembeli tidak lebih utama daripada pemeliharaan masalah penjual. Apabila keduanya saling berhadapan, maka kedua belah pihak harus diberi kesempatan untuk melakukan ijtihad tentang masalah keduanya. Pewajiban pemilik barang untuk menjual dengan harga yang tidak diridhainya bertentangan dengan ketetapan Allah SWT.

Dalam hadist di atas juga jelas dinyatakan bahwa pasar merupakan hukum alam (*sunatullah*) yang harus dijunjung tinggi. Tak seorangpun secara individual dapat mempengaruhi pasar, sebab pasar adalah kekuatan kolektif yang telah menjadi ketentuan Allah. Pelanggaran terhadap harga pasar, misalnya penetapan harga dengan cara dan karena alasan yang tidak tepat, merupakan suatu ketidakadilan (*zulm/injustice*) yang akan dituntut pertanggungjawabannya di hadapan Allah. Sebaliknya, dinyatakan bahwa penjual yang menjual dagangannya dengan harga pasar adalah laksana orang yang berjuang di jalan Allah (*jihad fii sabilillah*), sementara yang menetapkan sendiri termasuk sebuah perbuatan ingkar kepada Allah.

Ulamak fiqih menyatakan bahwa kenaikan harga yang terjadi pada zaman Rasulullah tersebut bukanlah karena tindakan sewenang-wenang dari para pedagang, tetapi karena memang komoditas yang ada terbatas. Sesuai dengan hukum

ekonomi apabila stok terbatas, maka wajar barang tersebut naik. Oleh karena itu, dalam keadaan demikian Rasulullah saw tidak mau campur tangan membatasi harga komoditas tersebut.

#### 1. Menurut Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas pengadaan. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Ibnu Khaldun juga menjelaskan tentang mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih rinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan antara konsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan.<sup>39</sup>

Bagi Ibnu Khaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga mas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang-barang lain terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar bila suatu barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah.<sup>40</sup>

#### 2. Menurut Abu Yusuf

---

<sup>39</sup>Eka Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Ed. 1, cet .Ke-1,(Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 223

<sup>40</sup>Muhammad, *Ekonomi Mikro Dalam Prespektif Islam*, Cet. Ke-1, (yogyakarta: BPF, 2004), hlm. 361

Pembentukan harga menurut Abu Yusuf. Abu Yusuf adalah seorang mufti pada kekhalifahan Harun Al-Rasyid. Dalam kitab nya *Al-Kharaj*, buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam. Dan Abu Yusuf tercatat sebagai Ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar.<sup>41</sup>

Abu Yusuf menyatakan, tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat di pastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengatur nya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpah nya makanan , demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan. Abu Yusuf berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan .karna itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. bisa jadi, variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar disuatu negara, atau penimbunan dan penahanan barang atau semua hal tersebut.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup>Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam;pendekatan teoritis*, Cet-1,(Jakarta:Kencana Prenamedia Grub,2008), hlm. 231

<sup>42</sup>Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam suatu kajian komtemporer*, Cet. Ke-1, (jakarta:Gema Isani, 2001), hlm. 155

### 3. Menurut Al-Ghazali

Al-Ghazali pernah berbicara mengenai “harga yang berlaku”, seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai *at-tsaman al ‘adil* (harga yang adil) dikalangan ilmu muslim atau equilibrium price (harga keseimbangan) dikalangan ilmuan kontemporer<sup>43</sup>. Al-Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran; jika petani tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah, dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang di pasar. Al-Ghazali juga memperkenalkan *elastisitas* permintaan, ia mengidentifikasi permintaan produk makanan adalah *inelastic*, karena makanan adalah kebutuhan pokok.<sup>44</sup>

### 4. Menurut Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan, “kompensasi yang setara akan diukur dan di tafsir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*). Dimana pun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan

---

<sup>43</sup>Adiwarman Azwar Karim, *sejarah pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. Ke-2,(jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2004), hlm. 290

<sup>44</sup>Nur Chamid, *jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. Ke-1, (yogyakarta:Pustaka pelajar,2010),hlm. 228

pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.<sup>45</sup>

Ulamak fiqh menyatakan bahwa kenaikan harga yang terjadi pada zaman Rasulullah tersebut bukanlah karena tindakan sewenang-wenang dari para pedagang, tetapi karena memang komoditas yang ada terbatas. Sesuai dengan hukum ekonomi apabila stok terbatas, maka wajar barang tersebut naik. Oleh karena itu, dalam keadaan demikian Rasulullah saw tidak mau campur tangan membatasi harga komoditas tersebut.<sup>46</sup>

Ibnu Tamiyah menafsirkan sabda Rasulullah saw yang menolak penetapan harga meskipun pengikutnya memintanya. Hal itu bukan merupakan laporan bahwa seseorang tidak boleh menjual atau melakukan sesuatu yang wajib dilakukan atau menetapkan harga melebihi kompensasi yang ekuivalen (iwad al-mithl). Menurut Ibnu tamiyah harga naik karena kekuatan pasar dan bukan karena ketidaksempurnaan dari pasar itu. Ibnu Tamiyah membuktikan bahwa Rasulullah SAW sendiri menetapkan

---

<sup>45</sup>Pusat Pengkajian Dan Pengembangan Ekonomi Islam, Ekonomi Islam...,332

<sup>46</sup>Setiawan Budi Utomo, *fikih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, hlm. 92

harga yang adil jika terjadi perselelisihan antara dua orang, hal tersebut dapat diketahui dari kondisi berikut:

- a. Bila dalam kasus pembebasan budaknya sendiri, ia mendekritkan bahwa harga yang adil (*qimah al-adl*) dari budak itu harus dipertimbangkan tanpa adanya tambahan atau pengurangan dan setiap orang harus diberi bagian dan budak itu harus dibebaskan.
- b. Dilaporkan ketika terjadi perselisihan antara dua orang, satu pihak memiliki pohon yang sebagian tumbuh di tanah di tanah orang. Pemilik tanah menemukan adanya jejak langkah pemilik pohon di atas tanahnya, yang dirasa menggangukannya. Ia mengajukan masalah itu kepada Rasulullah SAW. Rasulullah memerintahkan pemilik pohon itu untuk menjual pohon itu kepada pemilik tanah dan menerima kompensasi atau ganti rugi yang adil kepadanya. Orang itu ternyata tak melakukan apa-apa. Kemudian Rasulullah SAW membolehkan pemilik tanah untuk menebang pohon tersebut dan ia memberikan kompensasi harganya kepada pemilik pohon.<sup>47</sup> Setelah menceritakan dua kasus yang berbeda dalam bukunya Al-Hisbah.

Ibnu Taimiyah menegaskan bahwa Rasulullah SAW pernah melakukan penetapan harga. Dalam dua kasus tersebut ia melanjutkan penjelasannya, jika harga

---

<sup>47</sup> Heri sudarsono, 2002, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Ekonosia, Yogyakarta: hlm. 203

itu bisa ditetapkan untuk memenuhi kebutuhan satu orang saja, pastilah akan lebih logis kalau hal itu ditetapkan untuk memenuhi kebutuhan publik atas produk makanan, pakaian dan perumahan karena kebutuhan umum itu lebih jauh lebih penting ketimbang kebutuhan seorang individu.

Salah satu alasan kenapa Rasulullah SAW menolak menetapkan harga adalah pada waktu itu tidak ada kelompok yang secara khusus hanya menjadi pedagang di Madinah. Penjualnya tak bisa diidentifikasi secara khusus, kepada siapa penetapan harga dipaksakan. Itulah sebabnya penetapan harga hanya mungkin dilakukan jika diketahui secara persis ada kelompok yang melakukan perdagangan dan bisnis, yang manipulatif sehingga berakibat menaikkan harga. Ketiadaan kondisi ini, tak ada alasan yang bisa digunakan untuk menetapkan harga. Sebab, itu tak bisa dikenakan kepada seseorang yang tak berfungsi sebagai supplier sebab tak akan berarti apa-apa atau tidak adil.<sup>48</sup>

Penetapan harga bertentangan dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor. 5 Tahun 1999. Penetapan harga adalah perjanjian dilarang yang dilakukan oleh para pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas mutu suatu barang dan atau jasa

---

<sup>48</sup>*Ibid*, hlm. 210

yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama. Perjanjian penetapan harga terdapat dalam Pasal 5 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor. 5 Tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan tidak sehat.

Penetapan harga dapat dilakukan dengan memberikan tanda kepada pelaku usaha lainnya dengan bentuk menaikkan harga yang disebut *price signaling* dan juga dengan membuat pengumuman di media masa yang mengidentifikasi bahwa perlu kenaikan harga yang disebut *tacit collusion*. Perjanjian penetapan harga dapat dilakukan secara terbuka ataupun disamarkan, yang pada dasarnya mencederai asas persaingan. Dalam pendekatan perilaku, harga merupakan salah satu indikator kunci dalam mengamati adanya potensi perilaku yang mengganggu persaingan usaha. Penetapan harga termasuk *per se illegal* yang artinya penentuan pelanggaran dengan pembuktian yang sederhana.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup>[http:// Repository. USU. Ac. Id](http://Repository.USU.Ac.Id), ( Jakarta 5 maret 1999)