

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Jual Beli

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata jual beli memiliki arti persetujuan yang saling mengikat antara penjual yang sebagai pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual⁶. Menurut Undang-undang Hukum Perdata pasal 1457 menjelaskan arti dari jual beli yaitu merupakan suatu perjanjian yang mana pihak satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu benda dan pihak lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan⁷.

Jual beli merupakan proses tukar menukar barang dengan barang. Semua perusahaan berusaha untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen melalui pemasaran dimana sistem keseluruhan

⁶ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi ketiga, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), 478.

⁷ R. Subekti, Kitab Undang - Undang Hukum Perdata, (Jakarta : PT Pradnya Paramita, 2006), 366.

dari kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan serta mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli dan pemasaran secara umum dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang maksimal kepada maksimal⁸.

2. Jual Beli dalam Perspektif Ekonomi Islam

a. Pengertian Jual Beli

Secara bahasa Jual Beli merupakan pertukaran barang dengan barang, selain itu jual beli adalah istilah yang dapat digunakan untuk menyebut transaksi yang terjadi sekaligus, yaitu menjual dan membeli⁹. Secara istilah jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dan melepaskan hak milik dari satu kepada

⁸ M Nur Rianto Al Arif, Dasar - Dasar Pemasaran Bank Syariah, (Bandung : Alfabeta, 2010), 6.

⁹ Imam Mustofa, “*Fiqih Mu’amalah Kontemporer*”, (Kota Metro Lampung:STAIN Jurai Siwo Metro Lampung, 2014), h. 19.

yang lain dengan saling merelakan¹⁰. Menurut Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanbilah yang dikutip Mardani, jual beli adalah tukar menukar harta dalam bentuk pemindahan kepemilikan¹¹. Menurut pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, jual beli adalah jual beli antara benda dengan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang¹². Menurut syariat Islam, jual beli merupakan pertukaran harta tertentu dengan harta lain berdasarkan keridhaan antara keduanya atau dengan arti lain yaitu memindahkan hak milik dengan hak milik lain berdasarkan atas kesepakatan, persetujuan dan perhitungan materi¹³.

Menurut Ibnu Qudumah dalam kitab al-Mugni, yaitu jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan sedangkan menurut Sayyid Sabiq menjelaskan bahwa jual beli

¹⁰ Suhendi, "*Fiqih Muamalah*", (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 67.

¹¹ Mardani, "*Fiqih Ekonomi Syariah*", (Jakarta:Kencana, 2012), h. 101.

¹² Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 ayat 2.

¹³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*. Terjemahan Jilid 12, (Bandung: Al-Ma'arif, 1987) 121.

adalah melepaskan harta lain berdasarkan kerelaan dan memindahkan kepemilikan dengan mendapatkan benda lain sebagai gantinya secara sukarela dan tidak bertentangan dengan syara'¹⁴. Menurut ulama Hanafiyah, jual beli adalah saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu, selain itu ulama Hanafiyah juga mendefinisikan bahwa jual beli merupakan tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat¹⁵.

Sedangkan menurut ulama Malikiyah, jual beli merupakan akad *mu'awadah* / timbal balik atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan. Selain itu ulama Malikiyah secara khusus mengartikan jual beli yaitu akad *mu'awadah* / timbal balik atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan,

¹⁴Ibid, 121.

¹⁵M. Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 113.

bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan perak bukan emas, objeknya jelas dan bukan hutang¹⁶.

Menurut ulama Shafi'iyah, jual beli menurut syara' adalah suatu akad yang mengandung tukar menukar harta dengan harta dan syarat yang akan diuraikan agar memperoleh kepemilikan atas suatu benda dan manfaat untuk waktu selamanya. Ulama Hanabilah mengemukakan bahwa jual beli dalam syara' adalah tukar menukar harta dengan harta atau tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba atau bukan uang¹⁷.

Jadi, jual beli adalah tukar menukar barang dengan uang dan diikuti dengan pemindahan kepemilikan dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan saling merelakan.

b. Hukum Jual Beli

Dasar hukum dari jual beli terdapat dalam Al-Quran, Hadist dan Ijma sebagai berikut:

¹⁶Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), 175.

¹⁷Ibid, 176.

1) QS. Al-Baqarah ayat 275:

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

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila, yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya lalu ia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penguni neraka mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al- Baqarah ayat 275)

Ayat diatas dapat ditafsirkan bahwa untuk menghindari diri dari pemakan riba sekaligus menegaskan bahwa Allah membedakan antara jual beli

dan riba. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana yang tiada akibat bagi keputusan hukum-Nya, sedangkan mereka pasti dimintai pertanggungjawabannya. Allah Maha Mengetahui semua hakikat segala perkara dan kemaslahatannya¹⁸.

2) QS. Al-Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ
مِنْ عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ
كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ الضَّالِّينَ

Artinya : “*Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu, maka apabila kamu telah bertolak dari Arafat, berdzikirlah kepada Allah. Dan berdzikirlah dengan menyebut nama Allah sebagaimana ditunjukkan-Nya kepadamu dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat*” (QS. Al-Baqarah ayat 198).

¹⁸ Ibnu Kasir, *Tafsir Ibnu Kasir Juz 3 Al-Baqarah 253 s.d Ali Imron 91*, diterjemahkan oleh Bahrudin Abu Bakar, dari judul asli *Tafsir Qurani Ingadiim*, (Bandung: Sinar Baru Algesiondo, 2000), h. 141.

Dari ayat diatas dapat ditafsirkan bahwa diperbolehkannya seorang muslim untuk melakukan perniagaan¹⁹.

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Suatu transaksi seperti jual beli memerlukan beberapa hal agar dapat dianggap sah. Rukun dalam jual beli, yaitu²⁰:

- 1) Penjual dan pembeli sebagai pelaku transaksi.
- 2) Adanya barang sebagai objek dari transaksi.
- 3) Adanya ijab dan qabul (sighat).
- 4) Nilai tukar pengganti barang.

Rukun dan syarat dalam jual beli ialah kegiatan yang dilakukan secara berurutan agar jual beli tersebut dapat terlaksana dengan baik dan harus terpenuhi, yaitu²¹:

a) Pelaku

Pelaku merupakan pihak yang melakukan akad yaitu penjual dan pembeli, penyewa dan yang

¹⁹Ibid, hal 313.

²⁰Ibid, h. 23

²¹Ibid, h.24

menyewakan, karyawan dan atasan, dan sebagainya. Penjual merupakan orang yang menawarkan atau menjual barang yang ia miliki, sedangkan pembeli merupakan orang yang menginginkan barang yang dimiliki orang lain yang diperjualbelikan. Untuk pihak yang melakukan akad haruslah memenuhi syarat, yaitu merdeka, mukallaf, dan orang yang berakal sehat.

b) Objek akad

Objek jual beli adalah barang dagangannya. Syarat dari objek tersebut ialah harus suci, bermanfaat, tidak dibatasi waktunya, keadaan barang yang dioerjualbelikan dapat diserahkan, barang adalah milik penjual. Sedangkan objek mudharabah dan musyarakah adalah modal dan kerja.

c) Ijab dan Qabul

Ijab qabul merupakan kesepakatan dari para pelaku dan menunjukkan mereka saling ridha. Tidak sah

suatu transaksi apabila salah satu pihak ada yang terpaksa melakukannya dan akad menjadi batal.

Syarat-syarat yang terdapat dalam jual beli ialah:

1. Syarat orang yang berakad, orang yang berakada memerlukan beberapa syarat sebagai berikut:

a. Baligh dan berakal

Orang yang berakad haruslah baligh dan berakal, sehingga mampu dalam memelihara harta dan agamanta serta telah cakap untuk melakukan tindakan hukum. Namun terdapat perbedaan pendapat ulama bahwa anak mumayyiz dan berakal sudah boleh melaksanakan jual beli. Mumayyiz berarti anak berumur 7 tahun yang sudah mengetahui baik dan buruk tetapi belum baligh.

b. Saling Ridha

Saling rida artinya melakukan jual beli dimana salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lainnya, sehingga pihak

yang lain tersebut melakukan perbuatan jual beli atas kemauannya sendiri, namun apabila ada unsur paksaan maka jual beli tersebut tidak sah.

2. Syarat Sighat

Sighat merupakan pernyataan ijab qabul yang bisa melalui ucapan atau lafal, tulisan, ikrar atau perjanjian kontrak, dan perbuatan atau adat kebiasaan. Syarat sighat yaitu:

- a. Bersambung atau ada kesesuaian dengan ijab dan qabul
- b. Tidak dibatasi waktu
- c. Satu majlis

3. Syarat-syarat Obyek Transaksi

Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjualbelikan yaitu sebagai berikut²²:

- a. Keberadaanya jelas.

²²Wahbah al-Zuahily, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005), jilid V cet ke-8, 3320.

- b. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
 - c. Milik seseorang.
 - d. Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.
4. Syarat-syarat Nilai Tukar Pengganti Barang, para ulama fuqh mengemukakan sebagai berikut²³:
- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
 - b. Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek atau kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian atau berhutang maka waktu pembayarannya harus jelas.
 - c. Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang, maka barang yang

²³Abdul Rahman Ghazaly, et.al, Fiqh Muamalah ..., 76.

dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan khamar, karena kedua jenis benda itu tidak bernilai menurut syara'.

d. Transaksi yang Dilarang

Hukum asal dari muamalah adalah semuanya diperbolehkan sebelum ada dalil yang melarangnya. Larangan ini dikarenakan beberapa sebab antara lain adanya unsur penipuan, adanya pihak yang mendzalimi pihak lainnya dan sebagainya. Beberapa hal yang termasuk transaksi yang dilarang, yaitu:

- 1) Riba
- 2) Penipuan
- 3) Perjudian
- 4) Gharar
- 5) Monopoli

Beberapa transaksi diatas jelas dilarang oleh syariah Islam karena dapat merugikan pihak tertentu termasuk pihak yang melakukan transaksi²⁴.

²⁴Sri Nurhayati Wasilah, *Akutansi Syari'ah di Indonesia, Edisi Ke-3* (Jakarta: SalembaEmpat,2014),h.59

e. Bentuk-bentuk Jual Beli

Ulama mahzab Hanafi membagi jual beli dari segi sah atau tidak nyan menjadi tiga bentuk sebagai berikut:

1. Jual beli yang sah

Jual beli dapat dikatakan sebagai jual beli yang sah apabila jual beli itu di syariatkan, memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan, tidak ada kaitannya dengan hak orang lain, dan tidak tergantung pada hak khiyar lagi. Yang dimaksud disini adanya pertukaran hak kepemilikan barang dan harga. Barang menjadi milik pembeli, sedang harga menjadi milik pembeli, sedang harga menjadi milik penjual sesuai terjadinya ijab qabul bila tidak terdapat hak pilih untuk melanjutkan transaksi atau membatalkannya. Jual beli seperti ini disebut sebagai jual beli yang sah²⁵.

2. Jual Beli yang Batal

Jual beli dikatakan sebagai jual beli yang batal adalah yang tidak terpenuhi rukun dan objeknya, atau

²⁵Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah ...*, 121.

tidak dilegalkan baik hakikat maupun sifatnya. Artinya, pelaku atau objek transaksi (barang atau harga) dianggap tidak layak secara hukum untuk melaksanakan transaksi²⁶.

Jenis-jenis jual beli yang batil yaitu:

a. Jual beli sesuatu yang tidak ada

Ulama fiqh menyatakan bahwa jual beli sesuatu yang tidak ada itu bathil atau tidak sah. Misalnya memperjualbelikan buah-buahan yang belum muncul buah dipohonnya, anak sapi yang masih dalam kandungan.

b. Menjual barang yang tidak pasti dapat diserahkan kepada pembeli, contohnya seperti menjual barang yang hilang atau burung piaraan yang lepas dari kandangnya.

c. Jual beli yang mengandung unsur penipuan, contohnya yaitu memperjualbelikan salak yang ditumpuk dimana dibagian atas buah salak diberi

²⁶Wahbah az-Zuhaili, Fiqh Islam ..., 92.

yang bagus dan manis, tetapi didalamnya banyak buah salak yang kualitasnya jelek.

d. Jual beli benda najis dan haram, seperti babi, khamar, bangkai, darah, berhala di dalam Islam semuanya itu najis dan tidak mengandung makna harta²⁷.

e. Jual beli al-‘arbun, yaitu jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjanjian, pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang yang diserahkan kepada penjual, dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju, maka jual beli sah. Tetapi, jika pembeli tidak setuju dan barang dikembalikan, maka uang yang telah diberikan kepada penjual menjadi hibah bagi penjual.

f. Memperjualbelikan air sungai, air danau, air laut dan air yang tidak boleh dimiliki oleh seseorang karena merupakan hak bersama umat manusia.

²⁷H.S, Fachruddin, Mencari Kurnia Allah (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), 40.

3. Jual beli *Fasid*

Ulama hanafiyah membedakan jual beli fasid dengan jual beli yang batal. Apabila kerusakan dalam jual beli itu terkait dengan barang yang dijual belikan, maka hukumnya batal, seperti jual beli benda-benda haram seperti khamar, babi dan darah. Apabila kerusakan pada jual beli itu menyangkut harga barang dan boleh diperbaiki maka jual beli itu dinamakan fasid²⁸.

Hukum jual beli ini dapat menciptakan hak kepemilikan barang bila telah diterima atas seizin pemilik baik secara tersurat maupun tersirat, seperti pembeli menerima barang ditempat transaksi tanpa ada halangan dari penjual²⁹. Dapat diartikan bahwa jual beli fasid merupakan jual beli yang dilegalkan dari segi hakikatnya tetapi tidak legal dari sisi sifatnya. Artinya, jual beli ini dilakukan oleh orang

²⁸M. Ali Hasan, *Berbagai Macam ...*, 134.

²⁹Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam ...*, 92.

yang layak pada barang yang layak, tetapi mengandung sifat yang tidak diinginkan oleh syariah.

Berdasarkan tinjauannya, jual beli terbagi menjadi beberapa bentuk yang ditinjau dari cara menetapkan harga jual beli yaitu:

- 1) Jual beli dengan cara tawar menawar.
- 2) Jual beli dengan cara menyebutkan harga pokok dan harga jual barang. Cara jual beli ini dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:
 - a) Penjual menyebutkan harga pokok barang dan laba.
 - b) Penjual menyebutkan harga pokok barang dan menjual barang dibawah harga pokoknya.
 - c) Penjual menyebutkan harga pokok barang dan menjualnya dengan harga tersebut³⁰.

Jual beli dalam pandangan Islam terbagi menjadi dua, yaitu jual beli yang sah menurut Islam dan jual

³⁰Ibid, h.109-110.

beli yang batal menurut hukum Islam. Jual beli yang dapat dibatalkan menurut hukum islam yaitu³¹:

- a. Jual beli barang yang diharamkan
“Dari Jabir r.a Rasulullah SAW, bersabda sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan menjual arak, bangkai, babi dan berhala.” (HR. Bukhari dan Muslim)
- b. Jual beli sperma hewan, hukum islam membolehkan untuk menjual daging kambing yang belum dikuliti dengan ukuran timbangan dan sama halnya dengan dibolehkannya menjual ayam sembelihan dengan kotorannya masih di dalam perut ayam tersebut.
- c. Jual beli dengan perantara beli dimana jual beli ini terjadi melalui perantaran memesan barang dengan akad jual beli dan membeli yang belum sempurna membayarnya tetapi secara tiba-tiba ia mundur dari hak akad. Sedangkan yang diperbolehkan dalam islam yaitu apabila membeli barang dan telah

³¹Shobirin, *Jual Beli dalam Pandangan Islam*.(Jurnal Bisnis dan Manajemen, Vol.3, No.2 Desember 2015) hal.253-255.

membayar terlebih dahulu secara sempurna agar barang tersebut tidak dibeli oleh orang lain.

- d. Jual beli anak binatang yang masih berada di perut induknya, hal ini tidak diperbolehkan dikarenakan wujud dari anak binatang itu belum terlihat atau tidak ada.
- e. Jual beli *muhaqallah/baqallah* tanah, sawah dan kebun. Maksudnya ialah jual beli tanaman yang masih diladang atau sawah yang belum pasti wujudnya, hal ini meragukan karena dapat mengakibatkan ketidakadilan dari pembeli ataupun penyesalan dari penjual, hal ini termasuk kedalam jual beli *gharar*.
- f. Jual beli mukhadharah, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen dan dilarang karena masih samar yang dapat memungkinkan buah tersebut busuk dan lain sebagainya.

- g. Jual beli muammasah berarti jual beli secara sentuh menyentuh kain yang sedang dipajang dimana orang yang menyentuh kain tersebut harus membelinya.
- h. Jual beli dengan munabadzah, yaitu jual beli secara lempar melempar yang berarti pelelangan barang dengan harga yang paling besar yang akan mendapatkan barang tersebut, ini akan menimbulkan adanya penipuan.
- i. Jual beli muzaabanah, ialah menjual barang yang basah dan yang kering, dimana barang yang diperjualbelikan dicampur dan mengakibatkan tidak adanya keseimbangan barang.

Jual beli yang sah menurut Islam ditinjau dari segi benda dapat dibedakan menjadi tiga macam bentuk, yaitu:

- a. Jual beli barang yang kelihatan, artinya jual beli benda yang pada waktu melakukan akad jual beli antara pembeli dan penjual ada yang diperjualbelikan yang wujudnya ada depan mata.

- b. Jual beli yang disebutkannya sifat-sifatnya dalam perjanjian, contohnya dalam jual beli pesan barang atau pesan makanan. Hal ini disebut bai'salam dalam hukum islam diperbolehkan.
- c. Jual beli benda yang tidak ada seperti membeli kacang dalam tanah atau membeli ikan dalam kolam yang sebenarnya dalam hukum islam tidak diperbolehkan kecuali bagi orang-orang tertentu yang mempunyai keahlian dalam menaksir maka diperbolehkan.

3. Harga

a. Pengertian Harga

Harga merupakan nilai suatu barang atau jasa yang dapat diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa³². Menurut Ibn Khaldun, harga merupakan hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian dari hukum ini adalah emas dan perak, yang merupakan standar moneter.

³²Tim. Reality, Kamus Terbaru Bahasa Indonesia Dilengkapi Ejaan Yang Benar(Jakarta:PT. Reality Publisher 2008)

Harga juga merupakan salah satu hal yang fleksibel dari bauran pemasaran. Penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak oleh pelaku pemasaran. Namun, banyak perusahaan yang tidak menangani harga dengan baik sehingga dapat menimbulkan kesalahan yang dapat terjadi seperti penetapan harga yang tidak memperhitungkan elemen bauran pemasaran lainnya serta harga yang tidak bervariasi untuk setiap produk, segmen pasar, dan tujuan pembelian yang berbeda-beda³³.

Dalam teori ekonomi, menurut Buchari Alma pengertian harga nilai dan *utility* merupakan konsep yang saling berhubungan. *Utility* merupakan suatu atribut yang melekat pada suatu barang dan memungkinkan barang tersebut memenuhi keinginan, kebutuhan dan memuaskan konsumen. Sedangkan *value* merupakan nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain seperti barter dimana pertukaran barang dengan barang. Namun saat ini

³³ Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Ed. 8, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 439-440.

barter tidak dilakukan lagi tetapi telah menggunakan uang sebagai ukuran nilai suatu barang yang disebut harga. Dari kedua definisi tersebut menjelaskan bahwa suatu harga merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan konsumen³⁴.

Menurut Henry Faizal Noor harga merupakan biaya tambahan atau margin sedangkan harga jual yaitu jumlah dari biaya-biaya ditambah dengan keuntungan. Penetapan harga jual ditetapkan berdasarkan pada besarnya biaya yang dikeluarkan dan ditambah dengan keuntungan yang dikehendaki penjual³⁵.

Harga juga dapat diartikan sebagai angka suatu rumus atau persetujuan mengenai seberapa biaya yang dikeluarkan. Sedangkan penetapan harga merupakan bagaimana suatu perusahaan dapat memberikan manfaat yang ada kepada konsumen untuk menjadi sebuah

³⁴Buchari Alma, *Manajemen Dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta 2005) Cet ke-4h.169

³⁵Henry Faizal Noor , *Ekonomi Menejerial* (Jakarta: Raja Grafindo Persada 2007) Cet.Ke-1 h. 303.

keuntungan yang bisa didapatkannya. Penetapan harga yang berbeda-beda dan dianggap ideal yang bergantung pada pengetahuan harga yang berbeda dan dari sumber yang tidak sama termasuk kepada persepsi³⁶.

Terdapat empat indikator yang dapat digunakan untuk mengukur harga suatu barang, yaitu³⁷:

- 1) Referensi harga
- 2) Harga yang relatif murah
- 3) Kewajaran harga
- 4) Harga yang sesuai manfaat

b. Dasar Hukum Harga

Ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang di landasi oleh nilai-nilai islam. Al-Qur'an merupakan sumber pokok bagi pandangan Islam dan juga merupakan sumber utama pengetahuan sekaligus sumber

³⁶Rambat Lupiyoadi dan Hamdani , *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Selamba Empat 2006) h. 195

³⁷Agus Susanto. "Pengaruh Promosi, Harga dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian pada Batik Tulis Karangmelati Demak", Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang, 2013. h.21

hukum yang memberi inspirasi pengaturan segala aspek kehidupan dalam menentukan harga jual Islam mengajarkan setiap manusia berlaku adil. Hal ini dijelaskan dalam Al-Quran surat An-nisa ayat 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

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya allah maha penyayang kepadamu”* (QS. An-Nisa : 29).

Ayat di atas telah dijelaskan dengan tegas melarang orang memakan harta nya sendiri maupun harta orang lain dengan jalan yang batil. Memakan

harta sendiri dengan jalan yang batil sama dengan membelanjakan hartanya pada jalan maksiat³⁸.

Menurut jumbuh ulama yang berpendapat bahwa pada dasarnya adanya penetapan harga merupakan kezaliman dan tindak kedzaliman yang diharamkan yang mendasarkan pada hadist Anas bin Malik, dimana pada zaman Rasulullah SAW harga barang mengalami peningkatan yang sangat tinggi sehingga orang-orang pun berkata “Wahai Rasulullah, jika saja engkau mau menetapkan / menstabilkan harga” beliau menjawab:

Dari sahabat Anas, ia menuturkan :

عَنْ أَنَسٍ قَالَ قَالَ النَّاسُ يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا.
فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- « إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ
الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ
مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ ».

رواه أبو داود
وصححه الألباني

“Para sahabat mengeluh kepada Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam, dan mereka berkata,

³⁸Abdul Halim Hasan Binjai, *Tafsir Al-Ahkam*, Edisi 1 Cet 1 (Jakarta: Kencana,2006),h. 258

‘Wahai Rasulullah, sesungguhnya harga barang kebutuhan sekarang ini begitu mahal. Alangkah baiknya bila Anda membuat menentukan harga. Menanggapi permintaan sahabatnya ini, Rasulullah bersabda, Sesungguhnya Allah-lah yang menentukan harga, serta mengencangkan, melapangkan, dan memberi rezeki. Dan sesungguhnya, aku berharap untuk menghadap Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku karena suatu kezaliman, baik dalam urusan darah (jiwa) atau pun harta.’ (HR. Abu Daud; oleh Al-Albani dinyatakan sebagai hadits sahih)³⁹.

Berdasarkan hadist tersebut dapat diartikan bahwa pemimpin atau penguasa tidak berhak untuk menentukan harga yang berlaku dimasyarakat, melainkan masyarakat bebas untuk menjual harta benda mereka menurut mekanisme yang berlaku. Penentuan harga sama saja dengan melarang mereka untuk membelanjakan harta mereka. Menurut mazhab

³⁹mam Asy- Syaukani, *Ringkasan Nailul Authar*, (Jakarta : apaustaka Azzam, 2006), Cet1, h. 104

maliki dan hanafi memperbolehkan penguasa menetapkan harga demi menolak bahaya hal yang merugikan masyarakat apabila harga yang ditetapkan pemilik barang dagangan telah terlalu malampaui batas harga umum. Bila keadaan yang seperti itu maka sah-sah saja untuk menetapkan harga melalui musyawarah demi kemaslahatan Bersama⁴⁰.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga

1) Permintaan (Demand)

Secara umum permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu. Besar kecilnya perubahan permintaan ditentukan oleh besar kecilnya perubahan harga. Menurut N. Gregory Mankiw dalam bukunya yang berjudul “Pengantar Mikro Ekonomi” menyebutkan bahwa permintaan adalah sejumlah barang yang diinginkan dan dapat dibeli oleh pembeli.

⁴⁰Abu Malik Kamal Bin Assayid Salim „*Sahih Figh Assunah wa adhilatuhu wa tauhidmazdhib Al- Imnah* Terj. Sahih Fiqih Sunnah Khairul Amru Harahap (Jakarta: Pustaka Azzam2007) Cet. Ke-1 h.520

Hukum permintaan adalah hukum yang menjelaskan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. Apabila harga naik jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah barang yang diminta meningkat, karena pada hakikatnya makin rendah harga suatu barang maka banyak permintaan atas barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan atas barang tersebut.⁴¹ Permintaan ini dapat ditunjukkan pada keinginan, dimana keinginan yang muncul pada konsumen sesungguhnya dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor-faktor yang menimbulkan permintaan diantaranya yaitu⁴²:

- a) Faktor-faktor penentu permintaan.
- b) Harga barang yang bersangkutan.

⁴¹An'im Fattach, "Teori Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Islam", Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Volume II No. 3 Oktober 2017, h. 452-453.

⁴²Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*(Jakarta:Rajawali Press,2009),h.312

Pada dasarnya, hubungan antara tingkat harga dan jumlah permintaan adalah negatif. Dimana semakin tinggi tingkat harga, maka semakin rendah jumlah permintaan, begitu juga sebaliknya. Pengaruh harga terhadap permintaan dapat dibagi menjadi:

- 1) Efek subsituasi
 - 2) Efek Pendapatan
 - 3) Pendapatan konsumen
 - 4) Harga barang lain yang terkait
 - 5) Selera konsumen
 - 6) Pengharapan
- c) Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap permintaan dan konsekuensinya terhadap harga. Terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap permintaan dan konsekuensinya terhadap harga, yaitu⁴³:

⁴³Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ke-3* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2006),h.78

1) Keinginan (ar-raghabah)

Keinginan atas barang-barang berbeda dan seringkali berubah karena dipengaruhi oleh banyak atau langkahnya suatu barang, dimana semakin langka semakin diminati oleh masyarakat yang biasa disebut minat dalam ekonomi konvensional.

2) Jumlah orang yang meminta

Semakin banyak permintaan akan suatu barang, maka harga barang tersebut semakin mahal.

3) Kuat atau lemahnya permintaan

Jika kebutuhan meningkat, maka harga akan naik lebih tinggi dibandingkan jika peningkatan kebutuhan itu kecil.

4) Kualitas pembeli

Harga akan berubah-ubah sesuai dengan siapa transaksi tersebut dilakukan. Pembeli yang mempunyai citra buruk seperti sering

berhutang, mengulur waktu pembayaran biasanya akan mendapatkan harga yang lebih tinggi dari pembeli yang memiliki citra baik.

5) Jenis uang yang digunakan

Harga yang di pengaruhi oleh uang yang digunakan dalam jual beli. Kerena tujuan dari transaksi itu harus menguntungkan kedua belah pihak yaitu antar penjual dan pembeli.

6) Terjadinya perubahan harga berlaku bagi seseorang yang meminjam atau menyewa akan dikenakan tambahan harga.

2) Penawaran (Supply)

Teori mikro ekonomi selalu didefinisikan oleh ahli-ahli ekonomi sebagai suatu bidang studi dalam bidang ekonomi yang menerangkan tentang kegiatan dalam bagian-bagian kecil dari keseluruhan perekonomian salah satunya teori penawaran.

Penawaran (Supply) dalam ilmu ekonomi adalah banyaknya barang atau jasa yang tersedia dan dapat

ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada setiap waktu tertentu. Jadi penawaran dapat didefinisikan yaitu banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, periode tertentu, dan pada tingkat harga tertentu. Hukum penawaran menerangkan apabila harga suatu barang meningkat, kualitas barang ditawarkan akan meningkat dan apabila harga suatu barang menurun, kualitas barang yang ditawarkan akan menurun. Hukum ini menunjukkan wujud hubungan positif antara tingkat harga dan kualitas barang yang ditawarkan hal ini disebabkan karena harga yang tinggi memberi keuntungan yang lebih pada produsen, jadi produsen akan menawarkan lebih banyak barang. Harga yang tinggi tersebut sangat diminta oleh konsumen tetapi penawarannya kurang dipasarkan konsumen akan menambahkan penawaran untuk memenuhi permintaan.⁴⁴

⁴⁴An'im Fattach, "Teori Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Islam", Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Volume II No. 3 Oktober 2017, h. 456.

Didalam ekonomi islam klasik, penawaran dikenal sebagai kekuatan penting dalam pasar. Penawaran dapat berasal dari impor dan produksi lokal, sehingga kegiatan ini dilakukan oleh produsen atau penjual. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penawaran antara lain⁴⁵:

a) Masalah

Apabila jumlah masalah yang terdapat di dalam barang yang diproduksi semakin meningkat, maka produsen akan memperbanyak jumlah produksinya.

b) Keuntungan

Keuntungan merupakan kalkulasi dari modal yang akhirnya digunakan untuk menjadi tambahan modal guna memperoleh masalah dan mencapai falah. Menurut Ibn Khaldun, keuntungan merupakan jumlah nilai yang tumbuh dan berkembang dalam perdagangan. Sedangkan perdagangan menurutnya adalah usaha manusia untuk memperoleh dan

⁴⁵Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*(Jakarta:Rajawali Press,2009),h.318

meningkatkan pendapatan dengan cara mengembangkan properti yang dimiliki serta membeli komoditi dengan harga murah dan menjualnya lagi dengan harga yang tinggi⁴⁶. Faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan, yaitu:

1) Harga Barang

Faktor utama yang menentukan keuntungan adalah jika harga barang naik, maka jumlah keuntungan per unit yang akan diperoleh juga naik. Hal ini akan meningkatkan keuntungan total dan akhirnya mendorong produsen untuk menaikkan jumlah penawarannya.

2) Biaya produksi

Biaya produksi menentukan tingkat keuntungan, karena keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya. Apabila biaya turun, maka keuntungan produsen atau penjual akan meningkat dan seterusnya akan mendorongnya untuk meningkatkan jumlah

⁴⁶Ibnu Khaldun, *Mukaddimah* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar,2001),h.712

pasokan kepasar. Biaya produksi akan ditentukan oleh harga input produksi dan teknologi produksi.

4. Mekanisme Penentuan Harga

Mekanisme harga adalah proses yang berjalan atas dasar daya tarik-menarik antara konsumen dan produsen baik dari pasar output (barang) ataupun input (faktor-faktor produksi). Adapun harga diartikan sebagai sejumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu unit benda tertentu. Harga yang adil merupakan harga (nilai barang) yang dibayar untuk objek yang sama diberikan, pada waktu dan tempat yang diserahkan barang tersebut. definisi harga yang adil juga bisa diambil dari konsep aquinas yang mendefinisikannya dengan harga kompetitif normal, yaitu harga yang berada dalam persaingan sempurna yang disebabkan oleh supply dan demand, tidak ada unsur spekulasi.⁴⁷

Ada dua hal yang sering kali ditemukan dalam pembahasan ibn Taymiyyah tentang masalah harga, yakni

⁴⁷Euis Amalia, "Mekanisme Pasar dan Kebijakan Penetapan Harga Adil dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Al- Iqtishad* (Jakarta:Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Vol V, N: vol No. 1, Januari 2013, h. 6

kompensasi yang setara/adil (*iwad al-mitsl*) dan harga yang setara/adil (*tsaman al-mitsl*). Dia berkata “Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (*nafs al-adl*).

Iwadh al-mitsl adalah penggantian yang sepadan yang merupakan nilai harga yang sepadan dari sebuah benda menurut adat kebiasaan. Kompensasi yang setara diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara tanpa ada tambahan dan pengurangan, inilah nilai esensi dari keadilan.

Adapun *tsaman al-mitsl* adalah nilai harga dimana orang-orang menjual barangnya dapat diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual itu ataupun barang-barang yang sejenis lainnya ditempat dan waktu tertentu. Keadilan yang dikehendaki oleh *ibn taymiyyah* berhubungan dengan prinsip *la-dharar*, yakni tidak melukai dan tidak merugikan orang lain, maka dengan berbuat adil akan mencegah terjadinya tindakan kezaliman.⁴⁸

⁴⁸*Ibid*, h. 7

a. Pengertian Penentuan Harga

Setiap perilaku usaha harus menetapkan harga yang tepat untuk pertamakali dalam memulai usaha agar konsumen tidak merasa terbebani dan tidak menimbulkan penurunan daya beli konsumen sehingga akan mencapai tujuan yaitu tercapainya penjualan yang semaksimal mungkin.

Penetapan harga merupakan suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang dilakukan⁴⁹. Jadi, suatu perusahaan harus menetapkan harga yang sesuai dengan sasaran pasar, yang harus memahami kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen. Mekanisme penetapan harga ini merupakan suatu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam memberikan nilai suatu produk atau jasa dengan memperhitungkan terlebih dahulu segala macam biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan.

⁴⁹*Ibid*, h.7

5. Metode Penetapan Harga

Di dalam agama Islam, metode penetapan harga menggunakan beberapa metode yaitu⁵⁰:

a) *Mark-up Pricing*

Metode ini ialah penentuan tingkat harga dengan meningkatkan keuntungan biaya produksi komoditas yang bersangkutan. Dalam metode ini. Sebuah perusahaan akan menjual produknya pada tingkat harga produksi ditambah mark-up atau margin yang diinginkan.

b) *Target Return Pricing*

Metode ini merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan kembali atas besar modal yang diinvestasikan. Perusahaan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

c) *Perceived-Value Pricing*

Metode ini hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan

⁵⁰Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005), h. 132.

penambahan dan perbaikan untuk meningkatkan tingkat kepuasan konsumen.

d) *Value Pricing*

Suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi. Sudah menjadi pemahaman bahwa barang yang baik harganya mahal.

6. Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Teori ekonomi Islam mengenai harga pertama-tama dapat dilihat dari sebuah hadist yang menceritakan bahwa ada sahabat yang mengusulkan kepada nabi untuk menetapkan harga pasar. Sebagaimana yang dikatakan Annas bin Malik R.A:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ : قَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ غَالَا السِّعْرُ فَسَعَّرْنَا .
فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ
الرَّازِقُ وَإِنِّي نَارِجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَا لِنَبِيِّ بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ
وَلَا مَالٍ . (رواه ابو داود)

“wahai rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami”, lalu Rasulullah SAW bersabda, “sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit dan yang memperluas, dan sesungguhnya aku

benar-benar berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam darah atau harta” (HR. Abu Dawud).

Asy-Syaukani menyatakan, bahwa hadist tersebut dijadikan dalil bagi pengharaman dalam penetapan harga dan bahwa penetapan harga tersebut merupakan suatu kezaliman seperti penguasa memerintahkan kepada penghuni pasar agar tidak menjual barang mereka kecuali dengan harga sekian, kemudian melarang mereka untuk menambah ataupun mengurangi harga tersebut. Alasannya bahwa pematokan harga adalah pemaksaan terhadap mereka. Padahal seorang diperintahkan untuk memelihara kemaslahatan umat Islam⁵¹.

Hadist tersebut mempunyai pengertian mengenai keharaman penetapan harga meskipun dalam keadaan harga-harga sedang naik, karena jika harga ditentukan murah akan dapat menyulitkan pihak penjual dan sebaliknya apabila menyulitkan pihak pembeli jika harga

⁵¹Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Cet. 4, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 198-199.

ditentukan mahal. Sementara penyebutan darah dan harta pada hadist tersebut hanyalah merupakan kiasan. Selain itu, karena harga suatu barang adalah hak pihak yang bertransaksi maka apabila terjadinya naik turun harga maka mereka yang bertransaksi lah yang menanggungnya.

Oleh karena itu, pemimpin tidak layak untuk mencampuri haknya kecuali jika terkait dengan keadaan bahaya terhadap masyarakat umum. Jika terjadi perselisihan di antara dua pihak yaitu penjual dan pembeli, maka pihak terkait harus mengambil keputusan bagi kepentingan mereka sendiri⁵². Adapun ciri khas mekanisme pasar Islami yang mengacu pada kehidupan pasar dalam menghadapi kenaikan harga dipasar pada masa Rasulullah SAW sebagai berikut⁵³:

- a) Orang bebas keluar masuk pasar
- b) Adanya informasi mengenai barang-barang dagangan.

⁵²Hasnah nur dan Afifah. *Analisis Prinsip-prinsip Penetapan Harga Menurut Pandangan Hukum Islam dan Ibn Khaldun*. Skripsi. (Bandung : Universitas Islam Negeri Bandung, 2016) h.34

⁵³Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 152-153.

- c) Unsur yang mengandung monopoli harus dihilangkan dari pasar. Kolusi antara penjual dan pembeli harus dihilangkan dan pemerintah boleh melakukan intervensi apabila ada monopoli.
- d) Kenaikan dan penurunan harga disebabkan karena naik dan turunnya permintaan dan penawaran.
- e) Adanya homogenitas dan standarisasi produk agar terhindar dari pemalsuan produk, penipuan dan kecurangan tentang kualitas produk.
- f) Terhindar dari penyimpangan terhadap kebebasan ekonomi yang jujur seperti sumpah palsu, kecurangan dalam takaran, timbangan serta ukuran.

Beberapa prinsip yang melandasi fungsi pasar dalam masyarakat muslim⁵⁴:

- 1) Konsep perdagangan Islam, penentuan harga dilakukan oleh kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Kesepakatan

⁵⁴Fordebi Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 134-137.

- 2) terjadinya permintaan dan penawaran haruslah terjadi secara sukarela. Berdasarkan firman Allah SWT dalam surah An-Nisa ayat 29 berikut ini:

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

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa:29)*

- 3) Mekanisme pasar dalam konsep Islam yaitu dilarang adanya kecurangan sistem kerja sama yang tidak jujur. Prinsip monopoli dan oligopoli tidak dilarang dalam Islam selama mengambil keuntungan diatas keuntungan yang wajar.

- 4) Bila pasar dalam keadaan tidak sehat seperti terjadinya penipuan, penimbunan, atau merusakkan pasokan dengan tujuan menaikkan harga, maka menurut ibn taimiyah pemerintah wajib melakukan regulasi harga pada tingkat yang adil antara produsen dan konsumen.
- 5) Praktik perdagangan yang Islami adalah perdagangan yang dilandasi oleh nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan. Perdagangan yang adil dalam konsep Islam adalah perdagangan yang tidak menzalimi dan tidak dizalimi.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel2.1
Daftar Penelitian Terdahulu

N O	Nama Peneliti	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian
1	Sovi Nur Aisyah (2015)	Analisis Mekanisme penetapan harga jual dalam perspektif prinsip-prinsip ekonomi syariah.	Menggunakan metode kualitatif dengan mengadakan pengamatan atau observasi dan wawancara.	Penetapan harga dengan berbasis keadilan dan sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Syariah

2	Iman Romansyah (2016)	Analisis penetapan harga jual produk terhadap volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam	Menggunakan metode kualitatif, pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi.	Menggunakan metode berbasis biaya penuh plus tambahan tertentu dan tidak ada praktek yang bertentangan dengan agama islam.
3	Desan hendriawan (2017)	Pengaruh mekanisme pembelian terhadap keputusan pembelian produk voucher pulsa dan internet (studi pada pelanggan bandung timur)	Menggunakan metode penelitian survei	Pengaruh variabel mekanisme pembelian online pulsa terhadap keputusan pembelian voucher pulsa dan internet cukup kuat yaitu sebesar 44,6% walaupun sekitar 55,4% dipengaruhi variabel lain
4	Wiwin Heryadi (2018)	Sistem pendukung keputusan penentuan harga kartu kuota menggunakan Metode Promethee Pada AM Cell Makassar	Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif	Penggunaan metode promethee dalam penentuan harga sangat tepat karena membandingkan beberapa kriteria yang dipakai sebagai acuan untuk memilih alternatif terbaik
5	Pratomo, taufik (2018)	Mekanisme Pasar dan penetapan harga dalam perekonomian islam (studi analisis pemikiran ibn taimiyah)	Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan dengan pendekatan deskriptif.	Menurut Ibn Taimiyah dalam melakukan suatu penetapan harga sebaiknya melibatkan pemerintah agar terjadinya keseimbangan pasar terkait

				mekanisme dan penetapan harga.
6	Uci Baetullah, acep irham gufroni, rianto (2019)	Penerapan Metode Association Rule Mining Pada Data Transaksi Penjualan Produk Kartu Perdana Kuota Internet Menggunakan Algoritma Apriori	Menggunakan metode Association Rule Mining	Hasil analisa aturan asosiasi yang terbentuk dari perhitungan algoritma apriori dengan menentukan nilai minuman support 35% dan nilai minimum confidence 80%, menghasilkan 9 aturan asosiasi final terbaik pada cluster Ciamis, 21 aturan asosiasi final untuk cluster Tasikmalaya dan 7 aturan asosiasi final untuk cluster Garut.
7	Novenda eka nurazizah (2020)	Analisa praktik jual beli paket data internet ditinjau dari perspektif hukum islam	Menggunakan metode penelitian lapangan	Hukum jual beli tersebut sah, karena sesuai dengan rukun dan syarat-syarat jual beli tetapi pada objek transaksi terdapat ketidaksesuaian dengan kesepakatan awal yang dipaparkan oleh penjual.
8	Euis Amalia (2020)	Mekanisme Pasar Dan Kebijakan Penetapan Harga Adil Dalam Perspektif	Penelitian ini menggunakan penelitian kepustakaan dengan pendekatan deskriptif.	Para pemikir islam pada masa awal dan pertengahan telah merumuskan dengan sangat komprehensif tentang makna

		Ekonomi Islam		keadilan dalam hal harga dan juga kebijakan ekonomi yang sangat relevan dengan kondisi saat ini sehingga koreksi terhadap sistem yang ada dapat dilakukan.
9	Nanda faradila dan eko suseno(2021)	Nilai hedonis,kualitas layanan,dan promosi terhadap loyalitas konsumen kuota internet indosat di era new normal	Menggunakan metode penelitian kuantitatif	Konsumen memiliki orientasi terhadap nilai hedonis yang telah dilakukan pada penggunaan kuota internet indosat dibandingkan kualitas layanan dan promosi
10	Bimantara Bintang Pamungkas (2021)	Pengaruh Harga Paket Kuota Internet, Promosi, Dan Kualitas Jaringan Internet Terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Internet	Menggunakan metode penelitian kuantitatif	Harga, kualitas jaringan dan promosi secara parsial maupun simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian kartu perdana internet di Ganet Bahagia.

C. Kerangka Berpikir

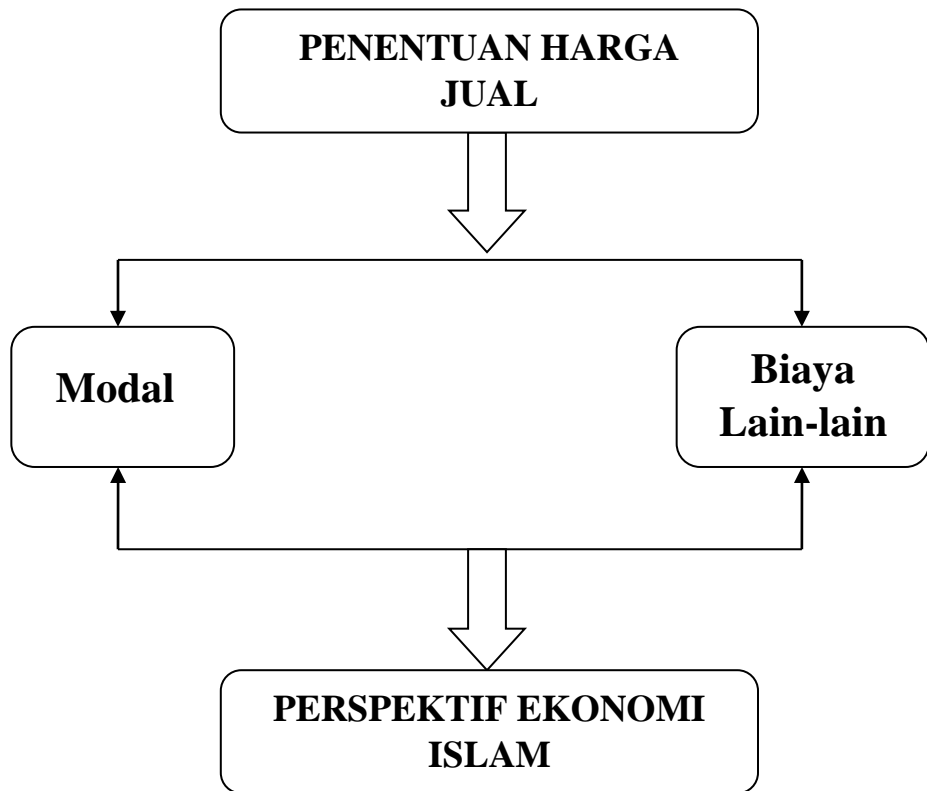
Kerangka berpikir atau bisa disebut dengan kerangka konseptual, dimana kerangka berpikir ini merupakan uraian atau

pernyataan yang mengenai kerangka konsep pemecahan masalah yang telah diidentifikasi maupun dirumuskan. Kerangka berpikir ini juga dapat diartikan sebagai penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan.

Selain itu juga, kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting⁵⁵.

Kerangka berpikir merupakan kerangka penalaran logis, urutan berpikir logis sebagai suatu ciri dari cara berpikir ilmiah yang digunakan dan cara menggunakan logika tersebut dalam memecahkan masalah dalam menentukan harga jual paket kuota internet Telkomsel di Kecamatan Peninjauan Kabupaten Ogan Komering Ulu berdasarkan perspektif ekonomi Islam.

⁵⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 60.



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir