

**PERBEDAAN HARGA JUAL DARI PRODUSEN  
KERESELLER LAMA DAN RESELLER BARU MENURUT  
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Produk Mie Lidi Mblaged Sokaraja Tengah)**



**SKRIPSI**

**Diajukan kepada Fakultas Syariah IAIN Purwokerto untuk Memenuhi Salah  
Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)**

**Oleh:**

**ASHHABUL YAMIN**

**NIM. 1617301104**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PURWOKERTO  
2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya,

Nama : Ashhabul Yamin

Nim : 1617301104

Jenjang : S-1

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul **“Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Islam” (Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Sokaraja Tengah)** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian / karya saya sendiri, bukan dibuat orang lain, bukan saduran, juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 27 Januari 2020

Saya yang menyatakan,

A green revenue stamp with the text "METERAI TEMPEL" at the top, a serial number "3395EAF56534015", and the value "6000" in large numbers. Below the value, it says "RUPIAH". A handwritten signature is written over the stamp.

**Ashhabul Yamin**  
NIM. 1617301104



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250, Fax 0281-636553,  
[www.iainpurwokerto.ac.id](http://www.iainpurwokerto.ac.id)

**PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**PERBEDAAN HARGA JUAL DARI PRODUSEN KE RESELLER LAMA  
DAN RESELLER PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM**

**(Studi Kasus Produk Makanan Mi Lidi Mblaged Sokaraja Tengah)**

Yang disusun oleh Ashhabul Yamin (NIM. 1617301104) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto telah diujikan pada tanggal 15 Februari 2021 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum** (S.H.) oleh sidang Dewan Penguji Skripsi.

Penguji I/ Ketua Sidang

Penguji II/Sekretaris Sidang

**Dr. H. Ridwan, M.Ag.**  
NIP. 19720101 200003 1 0003

**Sugeng Riyadi, S.E., M.S.I.**  
NIP. 198107302015031001

Penguji III/ Pembimbing

**Dr. H. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H.**  
NIP. 19750720 200501 1 003

Purwokerto, 01 Maret 2021

Diketahui oleh:  
Dekan Fakultas Syari'ah

**Dr. Supani, M.A.**  
NIP. 19700705 200312 1 00

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Munaqosah Sdr Ashhabul Yamin

Lampiran : 1 Ekslembar

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Syariah IAIN Purwokerto  
di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa:

Nama : Ashhabul Yamin

Nim : 1617301104

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syari'ah

Judul : PERBEDAAN HARGA JUAL DARI PRODUSEN KE  
RESELLER LAMA DAN RESELLER BARU PERSPEKTIF HUKUM  
EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Produk Makanan Mi Lidi Sokaraja Tengah).

Sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto untuk dimunaqosahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.).

Demikian, atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaim Wr.Wb.*

Purwokerto, 27 Januari 2021

Pembimbing,



**Dr. H. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H.**

**NIP. 19750720 200501 1 003**

**MOTTO**

Mengeluh tanda kita masih belum bersyukur

Dan

Berdo'a tanda kita masih bersyukur



## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillahirobbil'alamin , Dengan segala rasa syukur dan bahagia saya persembahkan karya ini untuk kedua orang tua saya (Bapak Muslikh dan Ibu Somiyatun), terimakasih atas setiap do'a dan dukungan moral, material, spiritual. Teriring do'a semoga Allah SWT senantiasa mengampuni dosa-dosanya dan mengangkat derajat keduanya. Amiinn



**PERBEDAAN HARGA JUAL DARI PRODUSEN KE RESELLER LAMA  
DAN RESELLER BARU PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM  
(Studi Kasus Produk Makanan Mi Lidi Mblaged Sokaraja Tengah)**

**ABSTRAK  
ASHHABUL YAMIN  
1617301104**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto**

Dalam jual beli harga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pelanggan dalam proses pembelian. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu barang ataupun jasa. Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang bagi seseorang pada waktu tertentu. Dengan adanya suatu harga, maka masyarakat dapat menjual suatu barang yang mereka miliki dengan harga umum dan dapat diterima. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah mengenai perbedaan harga yang dilakukan oleh produsen makanan mi lidi mblaged kepada reseller lama dan reseller baru. Di mana reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal ketimbang reseller lama yang mendapatkan harga yang lebih murah, dengan alasan reseller lama sudah menjalin kerjasama lebih dahulu patut diberi *reward* (sebuah penghargaan) dan juga dari produsennya ada rasa iba tersendiri ke reseller lama. Bagaimana praktik tersebut, apakah jual beli seperti ini dengan perbedaan harga ini sudah terpenuhi rukun dan syarat jual beli dalam islam.

Penelitian yang penulis lakukan merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data atau informasi sesuai dengan keadaan asli di lapangan. Data primer diperoleh dengan metode wawancara dan data sekunder diambil dari buku, skripsi, jurnal, artikel, internet. Adapun metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Sedangkan metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli tersebut merupakan akad jual beli salam. Adanya perbedaan harga yang dilakukan oleh produsen dengan membedakan harga antara reseller lama dengan reseller baru, merupakan suatu tindakan diskriminasi harga yang dilakukan oleh produsen yaitu dengan menetapkan harga berbeda kepada kelompok yang berbeda dari reseller, penetapan harga tersebut termasuk penetapan harga berdasarkan waktu (*time pricing*). Perbedaan harga yang dilakukan oleh produsen adalah jual beli yang sah karena sudah terpenuhinya rukun dan dalam syarat jual beli, dan selagi dari produsen tidak mengambil keuntungan yang berlebihan atau dengan cara yang dilarang oleh syariat Islam. Dan antara penjual dengan pembeli suka sama suka dan saling rela tanpa adanya paksaan. Akan tetapi adanya diskriminasi harga yang dilakukan oleh produsen belum memuat prinsip-prinsip bermuamalah yaitu belum terpenuhinya prinsip keadilan.

**Kata Kunci:** *Perbedaan Harga Jual, Reseller, Produk Makanan Mblaged, Hukum Ekonomi Islam.*

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomr: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa	ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	ẓ	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em

ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

**B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap**

ان صدو	Ditulis	<i>Ansaddu&gt;w</i>
تحلوا	Ditulis	<i>Tuhillu&gt;w</i>

**C. Ta' Marbūṭahdi akhir kata Bila dimatikan tulis h**

رسول الله	Ditulis	<i>Rasulullah</i>
-----------	---------	-------------------

**D. Vokal**

Vokal bahasa Arab seperti bahasa Indonesia. Terdiri dari vokal pendek, vokal rangkap dan vokal panjang.

1. Vokal Pendek

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat yang transliterasinya dapat diuraikan sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	fathah	A
ِ	Kasrah	Kasrah	I
ُ	Dammah	dammah	U

## 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

1	fathah + ya'	Ditulis	Ai
	اليع	Ditulis	Al-ba'iu

## 3. Vokal Panjang

Maddah atau vokal panjang yang lambingnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

1.	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	اثان	Ditulis	Isnāni
2.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
	أبي	Ditulis	Abī

## 4. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

يفتر	Ditulis	Yaftaru
عنه	Ditulis	'anhu

**E. Kata Sandang Alif + Lam**

Bila diikuti huruf Qamariyah

القرآن	Ditulis	Al-Qur'ān
الحديث	Ditulis	Al-Hadits

**F. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat**

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

رحمة للعالمين	Ditulis	<i>rahmatal lill 'alamin</i>
---------------	---------	------------------------------



**IAIN PURWOKERTO**

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur bagi Allah SWT sang maha pengasih dan penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang senantiasa dinantikan syafa'atnya di hari akhir nanti, aamiin.

Adapun skripsi yang berjudul: “Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Islam”(Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Sokaraja Tengah) ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapatkan banyak bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Dr. Supani, M.Ag., Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
2. Dr. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H., Wakil Dekan I Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
3. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si., Wakil Dekan II Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
4. Bani Syarif Maula, M.Ag, LL.M., Wakil Dekan III Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) .
5. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I., Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas

Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

6. Dr. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H., selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti dalam penulisan skripsi ini.
7. Hj. Durotun Nafisah, S.Ag., M.S..I. Penasihat Akademik program studi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016.
8. Segenap Dosen Institut Agama Islam Negeri Purwokerto yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan kepada penulis.
9. Seluruh Civitas Akademik Institut Agama Islam Negeri Purwokerto khususnya Fakultas Syariah yang telah membantu urusan mahasiswa.
10. Drs. KH Muhammad Ibnu Mukti M.Pd dan Nyai Hj Permata Ulfah, selaku pengasuh Pondok Pesantren Al-Qur'an Al-Amin Pabuaran.
11. Ibu Nur Hidayati selaku pemilik produk makanan mi lidi mblaged dari Sokaraja Tengah yang telah memberikan izin penelitian.
12. Kedua orang tua tercinta, Bapak Muslikh dan Ibu Somiyatun yang senantiasa mendoakan, memberi dukungan moral, materiil, spiritual, serta senantiasa meridhoi setiap langkah baik penulis selama menempuh perkuliahan sampai menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
13. Teman-teman seperjuangan Program Studi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016.
14. Santri-santri putra dan putri PPQ AL-Amin Purwanegara yang berjuang bersama serta mengaji bersama di pondok tercinta.
15. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih banyak untuk kalian semua.

Tiada yang dapat penulis berikan sebagai imbalan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya selain hanya do'a, semoga amal baik dari semua pihak tercatat sebagai amal kebaikan yang diridhoi oleh Allah SWT.

Penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tidak terlepas dari kesalahan dan kekhilafan baik dari segi materi maupun penulisan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun terhadap segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini demi penyempurnaan lebih lanjut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Purwokerto, 27 Januari 2021

Penulis,



**Ashhabul Yamin**  
NIM 1617301104

IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTO</b> .....	v
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	viii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xiv
<b>DAFTAR SINGKATAN</b> .....	xvi
<b>DAFTAR NAMA GAMBAR</b> .....	xvii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Kajian Pustaka .....	7
E. Kerangka Teori .....	11
F. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II JUAL BELI DENGAN PERBEDAAN HARGA BERDASARKAN RESELLER LAMA DAN RESELLER BARU</b>	
A. Jual Beli Menurut Islam .....	15
1. Pengertian dan Dalil Jual Beli .....	15
2. Hukum Jual beli .....	20
3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	21
4. Macam-Macam Jual Beli.....	25
5. Jual Beli yang Dilarang .....	27
6. Jual Beli Yang Diharamkan.....	29
7. <i>Gharar</i> dalam Jual Beli .....	31

8. Sistem jual beli.....	34
B. Harga Dalam Islam .....	36
1. Pengertian Harga.....	36
2. Landasan Hukum Harga .....	39
3. Penetapan Harga .....	39
4. Harga Yang Adil Dalam Islam .....	44
5. Faktor Yang Mempengaruhi Harga Dalam Islam.....	45
C. Reseller dalam Islam.....	47
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	49
B. Pendekatan Penelitian .....	50
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	51
D. Metode Pengumpulan Data .....	51
E. Sumber Data.....	52
F. Metode Analisa Data .....	53
<b>BAB IV ANALISIS PERBEDAAN HARGA JUAL DARI PRODUSEN KE RESELLER LAMA DAN RESELLER BARU MENURUT PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM</b>	
A. Praktik Jual Beli Produk Makanan Mi Lidi Mblaged.....	56
1. Gambaran Tentang Usaha Produk Makanan Mi Lidi Mblaged	56
2. Sistem Pembelian Pada Produk Makanan Mi Lidi Mblaged	57
3. Praktik Jual Beli Produk Makanan Mi Lidi Mblaged.....	58
B. Analisis Hukum Ekonomi Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama dan Reseller Baru.....	60
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	71
B. Saran.....	72

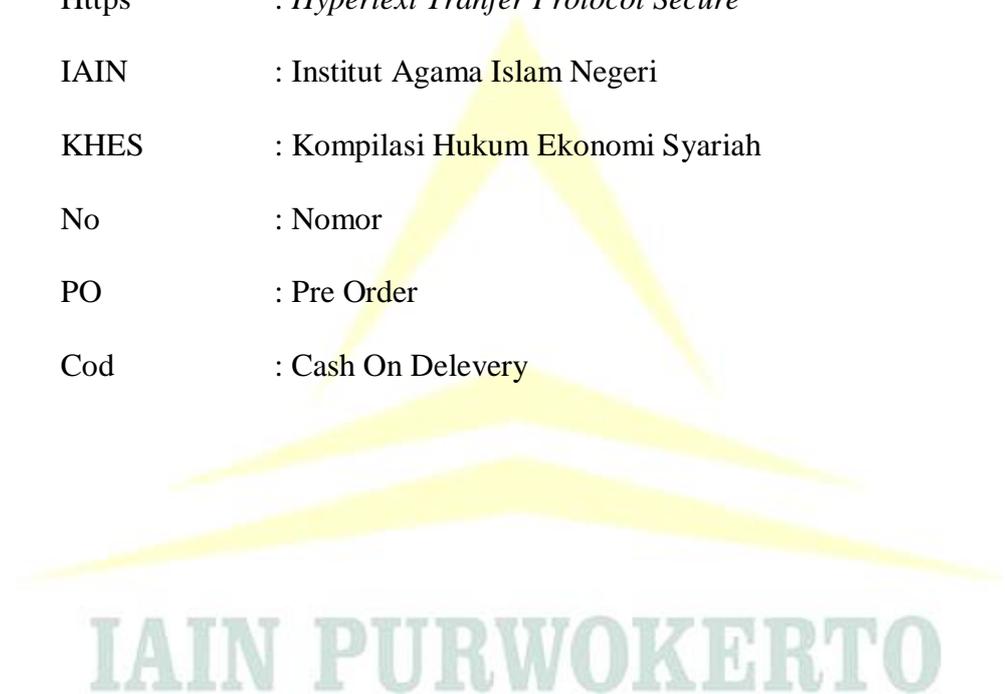
**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN – LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR SINGKATAN

SWT	: <i>Subhanahuwata'ala</i>
SAW	: <i>Sallallahu 'alaihiwasallama</i>
Dkk	: Dan kawan-kawan
Hlm	: Halaman
HR	: Hadist Riwayat
Https	: <i>Hypertext Tranfer Protocol Secure</i>
IAIN	: Institut Agama Islam Negeri
KHES	: Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
No	: Nomor
PO	: Pre Order
Cod	: Cash On Delevery



IAIN PURWOKERTO

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Lampiran 2 Foto Dokumentasi



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Keberhasilan dalam suatu masyarakat, baik individual maupun sosial, ditentukan beberapa hal, termasuk di dalamnya adalah lingkungan sekitar. Dalam kata kata bijak dikatakan, “keberhasilan ditentukan oleh kekuatan, namun tak ada kekuatan kecuali dengan kerjasama, dan kerjasama dapat dicapai dengan cara saling menghormati, namun tak akan sekelompok manusia pun yang saling menghormati antara satu dan lainnya kecuali dengan menegakkan aturan”. Oleh karenanya, hanya dengan aturan, seseorang atau suatu kelompok dapat mencapai keberhasilan.

Islam adalah agama yang komprehensif (*rahmatal lill ‘alamin*) yang mengatur semua aspek kehidupan manusia yang telah disampaikan oleh Rasulullah, Muhammad saw. Salah satu bidang yang diatur adalah masalah aturan atau hukum, baik yang berlaku secara individual maupun sosial, atau lebih tepatnya, Islam mengatur kehidupan bermasyarakat. Islam sebagai agama komprehensif, artinya hukum Islam tidak ditetapkan hanya untuk seorang individu tanpa melibatkan keluarga, dan atau hukum Islam tidak ditetapkan hanya untuk seorang individu tanpa melibatkan masyarakat, dan atau hukum Islam tidak ditetapkan hanya untuk satu masyarakat tanpa melibatkan masyarakat lain dalam lingkup umat Islam, dan atau hukum islam tidak ditetapkan hanya untuk satu bangsa tanpa melibatkan bangsa-bangsa lain yang di dunia, baik bangasa penganut agama ahlul kitab maupun penyembah berhala.<sup>1</sup>

Sebagai sistem kehidupan, Islam memberikan warna dalam setiap dimensi kehidupan manusia, tak terkecuali dunia ekonomi. Sistem Islam ini berusaha mendialektikkan nilai-nilai ekonomi dengan akidah ataupun etika. Artinya kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh manusia dibangun dengan dialektika nilai materialisme dan spiritualisme serta etika di

---

<sup>1</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghaila Indonesia, 2012), hlm. 3.

dalamnya. Kegiatan ekonomi yang dilakukan tidak hanya berbasis nilai mater, akan tetapi terdapat sandaran transendental di dalamnya, sehingga akan bernilai ibadah. Selain itu, konsep dasar Islam dalam kegiatan muamalah (ekonomi ) juga sangat kones terhadap nilai-nilai humanisme.<sup>2</sup>

Jual beli (*البيع*) merupakan salah satu kegiatan bermuamalah, jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Yang dimaksud dengan ketentuan syara' adalah jual beli tersebut dilakukan sesuai dengan persyaratan-persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli. Maka jika syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'. Yang dimaksud dengan benda dapat mencakup pengertian barang dan uang, sedangkan sifat benda tersebut harus dapat dinilai yakni benda-benda yang berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut syara'. Benda itu adakalanya bergerak (dipindahkan) dan adakalanya tetap (tidak dapat dipindahkan), yang dapat dibagi-bagi, adakalanya tidak dapat dibagi-bagi, harta yang ada perumpamaan dan tidak ada yang menyerupainya dan yang lain-lainnya, penggunaan barang tersebut dibolehkan sepanjang tidak dilarang syara'.

Yang terpenting dalam melakukan jual beli adalah proses akadnya, yang harus memuat kesepakatan (ikatan) antara pihak pembeli dengan pihak penjual. Akad ini dapat dikatakan sebagai inti dari proses berlangsungnya jual beli, karena tanpa adanya akad tersebut, jual beli belum dikatakan sah. Disamping itu akad ini dapat dikatakan sebagai bentuk kerelaan (keridhaan) antara dua belah pihak. Kerelaan memang tidak dapat dilihat, karena ia berhubungan dengan hati (batin) manusia, namun indikasi adanya kerelaan tersebut dapat dilihat dengan adanya ijab dan qabul antara dua belah pihak.<sup>3</sup> Sebagaimana Rasulullah Saw bersabda:

---

<sup>2</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar , 2008), hlm. 1.

<sup>3</sup> Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Terras, 2001), hlm. 55-66.

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي ص م قال لا يفترقن إلا عن ترا ض

“Dari Abu Hurairah r.a dari Nabi Saw. bersabda : Janganlah dua orang yang berjual beli berpisah, sebelum mereka saling meridhai”.<sup>4</sup>

Dalam jual beli masalah harga atau lebih tepatnya harga keseimbangan sangat menentukan keseimbangan perekonomian, sehingga masalah ini pun telah dibahas dalam ekonomi islam. Dalam konsep ekonomi islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan .Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut.Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga tersebut dari penjual.<sup>5</sup>

Peranan harga sangat penting terutama untuk menjaga keseimbangan dan meningkatkan posisi di pasar. Harga adalah penentuan nilai uang-barang dan harga barang.Dengan adanya suatu harga, maka masyarakat dapat menjual suatu barang yang mereka miliki dengan harga umum dan dapat diterima. Menurut M. Abdul Manan keengganan orang islam untuk menerima harga pasara sebagai sarana menuju kesejahteraan membuat fungsi dari kelenturan harga kebutuhan dan suplay menurut adat dan kebiasaan jadi terbatas. Reaksi terhadap “keperluan” akan perubahan dalam “pemasukan” dipandang sebagai hal yang lebih penting daripada “harga” dalam ekonomi islam. Kewajiban yang utama dalam ekonomi islam adalah menganalisis faktor-faktor atau kekuatan-kekuatan dasar yang mempengaruhi asal-usul kebutuhan dan suplay.

---

<sup>4</sup> Abu Daud, *Kitab Marasil Abi Daud Nafsihi dan Risalah Abi Daud Fi Washfi Sunani juz* (Beirut Lebanon: Dar Al-Fakr, 1994), hlm. 143.

<sup>5</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012), hlm. 169.

Jadi dapat disimpulkan bahwa harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu.<sup>6</sup>

Seiring dengan perkembangan zaman, perkembangan terjadi bukan hanya pada bidang teknologi saja. Banyak perkembangan terjadi diberbagai bidang, salah satunya yaitu perkembangan dibidang makanan. Pada zaman sekarang ini banyak sekali jenis-jenis makanan, sebagai salah satu contohnya yaitu produk makanan mie lidi, mie lidi merupakan jajanan yang sampai saat ini sangat digemari diberbagai kalangan. Produk makanan mie lidi adalah sejenis makanan yang terbuat dari tepung terigu kemudian diolah dan dijadikan seperti lidi-lidi kecil. Eksistensi mie lidi dari dulu sampai sekarang ini masih sama, masih menjadi salah satu jajanan/makanan yang disukai diberbagai kalangan. Untuk saat ini sudah mulai banyak inovasi dalam mie lidi, yang awalnya penjual hanya sekedar menjual mie lidi dengan bumbu-bumbu serbuk kering biasa, sekarang banyak sekali varian mie lidi. Seperti contohnya produk makanan mie lidi mblaged ini, yaitu mie lidi dengan bumbu kering yang kemudian diolah menjadi bumbu basah. Produk ini sangat berbeda dari produk-produk awal adanya mie lidi.

Produk makanan mie lidi mblaged ini biasanya dijual kepada reseller, reseller sendiri merupakan sebuah kata berbahasa inggris yang berasal dari kata *re-sell* yang memiliki arti menjual kembali, sedangkan reseller merupakan orang yang melakukan kegiatan menjual kembali. Artinya, jika reseller berhasil menjual suatu barang maka akan mendapatkan keuntungan, pada prinsipnya sama saja dengan penjual pada umumnya, mereka mengambil keuntungan dari selisih harga barang yang dijual.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Supardi, *konsep harga dalam islam* (t.k: Guepedia, 2018), hlm. 25-26.

<sup>7</sup> Puji Lestari dkk, "Jurnal dengan judul "Dinamika Reseller Pada Online Shop Jam Tangan Juragan7am", *jurnal.stie-mandala.ac.id.*, diakses 10 Maret 2020.

Produk ini dijual kepada reseller dengan harga yang berbeda-beda oleh penjual yang sama. Terjadinya perbedaan harga apabila ada reseller baru, dengan kata lain dari pembuat produk makanan mie lidi mblaged ini memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama, yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding dengan reseller lama. Seperti contohnya, pembuat produk mie lidi mblaged ini menjual dengan harga Rp. 6.000 perbungkusnya untuk reseller lama, sedangkan untuk reseller baru pembuat produk mie lidi mblaged ini menjual dengan harga Rp. 8.000 perbungkusnya.<sup>8</sup> Produsen menjual dengan harga yang berbeda antara reseller lama dan reseller baru, karena reseller lama yang sudah menjalin hubungan kerjasama yang lebih awal patut diberi reward (sebuah penghargaan), dan juga dari produsennya ada rasa iba tersendiri ke reseller lama.<sup>9</sup>

Berdasarkan jual beli di atas terdapat perbedaan yang sangat jelas, dimana dari penjual memberi harga yang lebih murah kepada reseller lama, sedangkan untuk reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal. Dalam islam ketentuan mengenai ekonomi diatur dengan aturan yang sangat ketat, agar dalam berekonomi terhindar dari perbuatan yang dapat merugikan satu sama lain. Seperti contohnya larangan praktek penipuan, ketidakjujuran dalam jual beli, kecurangan dalam jual beli serta harga yang tidak sesuai dengan harga pasaran atau pemberian harga yang tidak wajar kepada pembeli. Aturan-aturan tersebut dimaksudkan sebagai pedoman untuk manusia agar senantiasa menjunjung kemaslahtan bersama dalam melakukan kegiatan ekonomi.

Dari latar belakang sebagaimana yang telah dikemukakan diatas, adanya perbedaan harga menimbulkan ketidakadilan harga pada praktek jual beli tersebut. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Nur Hidayati Penjual Mie Lidi Mblaged, Tanggal 9 Maret 2020, Jam: 15.30 WIB.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Nur Hidayati Penjual Mie Lidi Mblaged, Tanggal 15 Maret 2020, Jam: 10.00 WIB.

Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Islam”(Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Sokaraja Tengah)

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, untuk lebih lanjutnya perlu dirumuskan permasalahan. Adapun rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme transaksi jual beli dengan perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru pada produk mie lidi mblaged?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi islam terhadap perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru pada jual beli produk mie lidi mblaged ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berikut ini merupakan tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui praktik jual beli dengan perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru pada produk makanan mie lidi mblaged.
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum ekonomi islam mengenai perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru pada jual beli produk mie lidi mblaged.

## **D. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, dan berguna serta minimal dapat digunakan untuk dua aspek, yaitu:

1. Secara Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman bagi umat muslim dan kepustakaan Islam serta para sarjana hukum islam khususnya tentang bermu'amalah.

2. Secara Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman kepada kalangan masyarakat mengenai pandangan hukum ekonomi islam terhadap perbedaan harga dalam penyelesaian masalah-masalah yang berkaitan dengan bidang muamalah khususnya.

## **E. Telaah Pustaka**

Telaah pustaka merupakan salah satu upaya dalam penelitian untuk menemukan penelitian-penelitian sebelumnya yang mempunyai kriteria yang sama, maka dari itu untuk menghindari kesamaan dan kesalahpahaman terhadap penelitian terdahulu. Penulis melakukan tinjauan pustakaterhadap penelitian-penelitian terdahulu baik ditulis dalam skripsi maupun jurnal. Berikut ini merupakan yang dapat ditemukan oleh penulis yang berkaitan dengan judul skripsi.

Di antara skripsi yang telah membahas adalah skrpsi yang disusun oleh Kharir Rotul Mukarramah dengan judul *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Dengan Jumlah Barang Banyak Atau Sedikit Di Pasar Desa Caturtunggal Yogyakarta”*. Dalam skripsinya dijelaskan tentang penetapan perbedaan harga yaitu dengan jumlah barang banyak atau sedikit, misalnya 1kg cabe rawit harga yang telah ditentukan yaitu Rp. 32.000,00 tetapi jika membeli dalam jumlah sedikit atau katakanlah satu ons, pedagang tersebut memberikan harga Rp. 3.500,00 bukan Rp. 3.200,00 sehingga ada selisih harga yaitu Rp. 300,00 setiap onsnnya. Dari perbedaan harga barang itulah yang menyebabkan ada perselisihan harga dalam suatu pembelian barang dengan jumlah banyak atau sedikit<sup>10</sup>. Penulis melihat terdapat persamaan dengan penelitian tersebut yaitu tentang perbedaan harga, dimana dalam satu barang mempunyai harga yang berbeda dalam memperjualbelikannya. Adapun perbedaannya adalah, pada penelitian Kharir Rotul Mukarramah terjadinya

---

<sup>10</sup> Kharir Rotul Mukaromah, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Dengan Jumlah Barang Banyak Atau Sedikit Di Pasar Desa Caturtunggal Yogyakarta”*, *Skripsi* (Yogyakarta : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2015).

perbedaan harga pada saat pembeli membeli barang dengan jumlah banyak atau sedikit, sedangkan dalam penelitian penulis terjadi perbedaan harga apabila ada reseller baru dengan kata lain dari pembuat produk makanan mie lidi mblaged tersebut memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama, yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding dengan reseller lama, serta objek pada penelitian ini sendiri yaitu pada Ibu Nurhidayati Sokaraja Tengah.

Dalam skripsi yang disusun oleh Habibatus Salamah yang berjudul *“Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda Prespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Online Serbuk Ajaib)”*. Dalam skripsinya dijelaskan bahwa barang yang sejenis tersebut dijual dengan harga berbeda diberbagai took online seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada atau yang biasa para pedagang online menyebutnya dengan istilah *Marketplace*. Produk tersebut dijual dengan harga berbeda oleh pemiliknya, di Tokopedia dijual dengan harga Rp.65.000, di Shopee dijual dengan harga Rp.65.000, dan Rp.85.000, di Bukaklapak dijual dengan harga Rp.66.000, di Lazada dijual dengan harga Rp.69.000, Rp.67.000 dan Rp.65.500 perpaket. Dengan jual beli tersebut ada beberapa konsumen yang merasa kecewa dengan adanya harga yang berbeda.<sup>11</sup> Penulis melihat persamaan dari penelitian tersebut, yaitu sama-sama membahas tentang perbedaan harga yang terjadi dalam jual beli barang sejenis, sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian Habibatus Salamah terjadinya harga berbeda pada saat dijual dimasing-masing toko online yang berbeda serta pada objek yang diteliti yaitu di Toko Online Serbuk Ajaib. Sedangkan pada penelitin penulis membahas tentang terjadinya perbedaan harga apabila ada reseller baru dengan kata lain dari pembuat produk makanan mie lidi mblaged tersebut memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama, yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih

---

<sup>11</sup> Habibatus Salamah, “Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Online Serbuk Ajaib)”, Skripsi (Purwokerto : Instiut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2020).

mahal dibanding dengan reseller lama, serta objek pada penelitian ini sendiri yaitu pada Ibu Nurhidayati Sokaraja Tengah.

Dalam skripsi yang disusun oleh Diah Mustokoweni yang berjudul *“Perbedaan Harga Barang Dagangan Karena Perbedaan Hari Prespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Objek Wisata Owabong Purbalingga)”*. Dalam skripsinya dijelaskan bahwa pada saat hari libur di Objek Wisata Owabong Purbalingga dalam transaksi jual beli yang ada, harga makanan mengalami kenaikan sesuai dengan kehendak penjual, sebagai salah satu contoh misalnya saja harga satu botol air mineral seharga Rp. 4.000, pada hari-hari biasa, akan dijual kepada para wisatawan pada hari libur dengan harga Rp. 5.000, s.d Rp. 6.000, begitu juga dengan harga minuman lainnya dan makanan-makanan ringan akan mengalami perbedaan harga sekitar seribu rupiah sampai dua kali lipat pasar pada umumnya, namun tetap diberlakukan harga yang sesuai dengan harga pasaran apabila hari-hari biasa bukan hari libur.<sup>12</sup> Penulis melihat persamaan dari penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas tentang perbedaan harga dalam jual beli, sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian Diah Mustokoweni terjadinya perbedaan harga pada jual beli apabila pada hari-hari libur saja dan objek penelitian pun berbeda yaitu di Objek Wisata Owabong Purbalingga. Sedangkan pada penelitain penulis membahas tentang terjadinya perbedaan harga apabila ada reseller baru dengan kata lain dari pembuat produk makanan mie lidi mblaged tersebut memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama, yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding dengan reseller lama, serta objek pada penelitian ini sendiri yaitu pada Ibu Nurhidayati Sokaraja Tengah.

Dalam skripsi yang disusun oleh Nur Indah Fitriana yang berjudul *“Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha Utama, Reseller dan Konsumen Akhir Dalam Sistem Transaksi Online Di Reisa Garage”*.

---

<sup>12</sup> Diah Mustokoweni, “Perbedaan Harga Barang Dagangan Krena Perbedaan Hari Prespektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Objek Wisata Owabong Purbalingga)”, *Skripsi* (Purwokerto : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2019).

Dalam skripsinya dijelaskan tentang permasalahan yang salah satunya dialami oleh reseller, dimana reseller tersebut pada saat melakukan transaksi jual beli dilakukan secara online yang hanya dapat melihat barang melalui sebuah foto dan bisa saja terjadi penipuan atau penyelewengan yang dilakukan oleh pelaku usaha utama.<sup>13</sup> Penulis melihat terdapat persamaan pada penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas tentang reseller. Sedangkan perbedaannya adalah, pada penelitian Nur Indah Fitriana memfokuskan pada permasalahan yang dialami oleh reseller yaitu tentang pelaksanaan jual beli yang dilakukan reseller secara online yang bisa saja terjadi penipuan atau penyelewengan yang dilakukan oleh pelaku usaha utama, sedangkan pada penelitian penulis membahas tentang terjadinya perbedaan harga apabila ada reseller baru atau dari pembuat produk makanan mie lidi mblaged tersebut memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama, yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal disbanding dengan reseller lama.

Dalam jurnal yang disusun oleh Deka Meuthia Novari yang berjudul "*Penerapan Sistem Reseller Prespektif Hukum Ekonomi Syariah*". Dalam jurnal tersebut melakukan studi kasus di usaha online shop di pertokoan barokah galeri bukit kemuning, dalam jurnalnya membahas tentang reseller yaitu tentang penerapan system reseller oleh pertokoan barokah galeri bukit kemuning yang menggunakan system cara pemesanan, dimana reseller dan konsumen tidak bertemu secara langsung, dan barang yang diperjualbelikan belum ada, hanya ditunjukkan dalam bentuk foto dengan spesifikasi dan harga yang sudah tertera kemudian konsumen membayar ketika barang sudah ada.<sup>14</sup> Penulis melihat persamaan pada jurnal tersebut, yaitu sama-sama membahas reseller dan bagaimana cara transaksi yang dilakukan. Sedangkan perbedaannya

---

<sup>13</sup> Nur Indah Fitriana, "Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha Utama, Reseller dan Konsumen Akhir Dalam Sistem Transaksi Online Di Reisa Garage", *skripsi* (Yogyakarta : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017).

<sup>14</sup> Deka Meuthia Novari, "Penerapan Sistem Reseller Prespektif Hukum Ekonomi Syariah", *skripsi* (Lampung : Sekolah Tinggi Agama Islam Al-Ma'arif Way Kanan, 2019).

adalah, pada penelitain Deka Meuthia Novari memfokuskan pada hukumnya yaitu bagaimana pandangan prespektif hukum ekonomi syariah mengenai system reseller yang dilakukan oleh pertokoan barokah galeri bukit kemuning, sedangkan pada penelitain penulis membahas tentang terjadinya perbedaan harga apabila ada reseller baru atau dari pembuat produk makanan mie lidi mblaged tersebut memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama, yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding dengan reseller lama.

## **F. Kerangka Teori**

Transaksi jual beli adalah suatu syariat islam yang sangat dibutuhkan oleh kaum muslimin, dimana mereka mendapatkan kebutuhan masing-masing dengan cara jual beli, sang pembeli mendapatkan uang dari harga barang yang dibutuhkan sedangkan si penjual mendapatkan uang dari harga barang yang dijualnya, akan tetapi keduanya tidak boleh melakukannya sehingga keduanya betul-betul mengetahui seluk-beluk hukum jual beli supaya keduanya tidak jatuh dalam kesalahan yang berujung kepada penipuan dll.

Secara terminologi fiqh jual beli disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam terminologi fiqh terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-Syira* yang artinya membeli. Dengan demikian, *al-ba'i* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli. Menurut Hanafiah pengertian jual beli secara definitif yaitu tukar-menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Adapun menurut Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, bahwa jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Dan menurut pasal 2 ayat 20 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ba'i* adalah jual beli antara benda dan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2012), hlm. 101.

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli dikatakan sah oleh syara'. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat Hanafiyah dengan Jumhur Ulama. Rukun jual beli menurut Ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan Kabul (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (ridho/taradhi) kedua belah pihak untuk melakukan jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli menurut mereka boleh tergambar dalam ijab dan kabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.<sup>16</sup>

Menurut jumhur ulama syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam rukun jual beli adalah sebagai berikut:

1. Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam akad (ijab dan qabul). Ijab dari segi bahasa berarti "pewajiban atau perkenaan", sedangkan qabul berarti "penerimaan". Ijab dalam jual beli dapat dilakukan oleh pembeli atau penjual sebagaimana qabul juga dapat dilakukan oleh penjual atau pembeli. Ucapan atau tindakan yang lahir pertama kali dari salah satu yang berakad disebut ijab, kemudian ucapan atau tindakan yang lahir sesudahnya disebut qabul. Ukuran ijab dan qabul adalah kerelaan kedua belah pihak melakukan transaksi dan adanya tindakan, memberi tindakan memberi atau menerima atau indikasi dalam bentuk apapun yang menunjukkan kerelaan dalam memindahkna kepemilikan. Kemudian syarat yang harus dipenuhi dalam ijab dan qabul adalah adanya kesesuaian antara ijab dengan qabul terhadap harga barang yang diperjualbelikan. Apabila tidak ada kesesuaian harga, berarti tidak ada kesesuaian antara ijab dan qabul.

---

<sup>16</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), hlm. 70-71.

2. Syarat-syarat aqid (penjual dan pembeli)

- a. Keduanya telah cakap melakukan perbuatan hukum.

Dalam hukum Islam dikenal istilah baligh (dewasa) dan berakal sehat. Berdasarkan syarat ini maka jual beli dibawah umur dan orang tidak berpikiran sehat, menurut jumhur ulama, dianggap tidak sah.

- b. Keduanya melakukan akad atas kehendaknya sendiri

Karena itu apabila akad jual beli dilakukan karena terpaksa baik secara fisik atau mental, maka menurut jumhur ulama jual beli tersebut tidak sah.

3. Syarat-syarat dalam ma'qud alaih (barang yang diperjualbeikan)

- a. Barang yang dijual ada dan dapat diketahui ketika akad berlangsung.
- b. Benda yang diperjualbelikan merupakan barang yang berharga.
- c. Benda yang diperjualbelikan merupakan milik penjual.
- d. Benda yang dijual dapat diserahterimakan pada waktu akad.<sup>17</sup>

### G. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan sebuah gambaran yang lebih jelas pada skripsi ini, penulis akan menguraikan isi pembahasan. Adapun sistematika pembahasan skripsi ini terdiri dari lima bab dengan pembahasan sebagai berikut :

**BAB I** : berisi pendahuluan yang menjelaskan beberapa hal mendasar yang menjadikan suatu kerangka umum untuk setiap pembahasan, seperti latar belakang, pokok masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metodologi penelitian, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan serta outline. Pada bab ini merupakan sebuah pengantar untuk membahas lebih lanjut pada bab lain, tanpa adanya bab ini maka tidak bias melakukan penelitian lebih lanjut.

---

<sup>17</sup> Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Terras, 2001), hlm. 65-66.

BAB II : berisi tentang landasan teori konsep jual beli dalam islam. Berisi tentang pengertian jual beli, dasar hukum, syarat dan rukun jual beli dalam Islam. Deskripsi mengenai produk makanan mie lidi mblaged, serta ketentuan dalam islam mengenai penetapan harga dan perbedaan harga. Pada bab ini merupakan materi pendukung untuk mempermudah melakukan penelitian ini.

BAB III : berisi tentang metode penelitian yang pembahasannya mengenai : jenis penelitian, sifat penelitian, sumber data penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan dan teknik analisis data dari masalah mengenai jual beli produk makanan mie lidi mblaged.

BAB IV : dalam bab ini berisi tentang analisis hukum ekonomi islam terhadap perbedaan harga jual dari produsen ke reseller baru dan reseller lama pada produk makanan mie lidi mblaged, yang meliputi praktek akad jual beli terhadap perbedaan harga, penetapan perbedaan harga terhadap reseller baru yang sedikit mahal dibanding reseller lama. Dalam bab ini penulis berusaha akan menemukan jawaban permasalahan yang menjadi tujuan utama penelitian ini

BAB V : merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan pokok dari permasalahan yang ada dan penutup yang mencakup kesimpulan dan saran.

Bagian akhir dari skripsi ini meliputi daftar pustaka sebagai referensi, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.

## BAB II

### KONSEP JUAL BELI DAN HARGA DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM

#### A. Jual Beli Menurut Hukum Ekonomi Islam

##### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut *al-bai'* yang berarti menjual atau mengganti.<sup>18</sup> Di dalam bahasa Arab sendiri, kata *ba'i* diartikan secara bahasa sebagai "*muqabalah syai' bi syai'*" (membandingkan sesuatu dengan sesuatu). Dengan kata lain, kata "*ba'i*" dalam bahasa aslinya berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain atau pendek kata, *ba'i* adalah *barter* (tukar-menukar).<sup>19</sup>

Jual beli secara etimologis adalah menukar harta dengan harta<sup>20</sup>, sedangkan secara terminologis adalah ulama hanafiah mendefinisikan jual beli dengan "saling menukar harta dengan harta dengan cara tertentu". Atau, "tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat".<sup>21</sup>

Sedangkan menurut istilah yang dimaksud dengan jual beli atau bisnis adalah:

a. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.

---

<sup>18</sup> Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 67.

<sup>19</sup> H.M. Pudjihardjo, Nur Faizin Muhtih, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah* (Malang: UB Press, 2019), hlm. 22.

<sup>20</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012), hlm. 110.

<sup>21</sup> Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis Membangun Wacana Integritas Perundangan Nasional dengan Syariah* (Malang: UIN Malang Press, 2009), hlm. 172.

b. Menurut Syekh Muhammad Ibn Qasim al-Ghazzi

واما شرعا فأحسن ما قيل في تعرفه انه تملك مالية بمعاوضة باذن شرعي أو تملك منفعة مباحة على التأبيد بثمن مالي

Menurut syara, pengertian jual beli yang paling tepat ialah memiliki sesuatu harta (uang) dengan mengganti suatu atas dasar izin syara, sekedar memiliki manfaatnya saja yang diperbolehkan syara untuk selamanya yang demikian itu harus dengan melalui pembayaran yang berupa uang.

c. Menurut Imam Taqiyuddin

مقابلة مال قابلين للتصرف بايجاب و قبول على الوجه المأذون فيه

Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (tasharruf) dengan ijab qabul, dengan cara yang sesuai dengan syara.

d. Menurut Syeikh Zakaria al Anshari

مقابلة مال بمال على وجه مخصوص

Tukar-menukar benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).

e. Menurut Sayyid Sabiq

عقد يقوم على اساس مبادلة المال بالمال ليفد تبديل الكميات على الدوام

Penukaran benda dengan benda lain saling atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan.

f. Ada sebagian ulama memberikan pemaknaan tentang jual beli (bisnis), diantaranya Ulama Hanafiyah “Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta (benda) berdasarkan cara khusus (yang diperbolehkan) syara’ yang disepakati”. Menurut Imam Nawawi dalam al-majmu’ mengatakan “jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan”. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang

dengan jalan melepaskan hak milik atas dasar saling merelakan.<sup>22</sup>

Adapun pengertian jual beli menurut berbagai madzhab adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Madzhab Hanafi, jual beli menjual suatu barang yang berguna dan penggunaannya diperbolehkan menurut syari'at dengan bayaran uang (emas, perak, dan sejenisnya).
- b. Menurut Madzhab Maliki, untuk segala bentuk jual beli adalah jual beli secara bebas menurut kebiasaan masyarakat setempat yang saling memberi ganti berupa selain manfaat ataupun kenikmatan. Manfaat di sini dalam artian berupa barang yang diperjualbelikan dan harga yang dibayarkan bukan berupa hasil pengembangan dan pemanfaatannya. Sementara kenikmatan di sini berarti akad di sini tidak untuk memperoleh suatu kenikmatan.
- c. Menurut Madzhab Hambali, makna jual beli ialah tukar menukar harta dengan harta benda atau tukar menukar manfaat (jasa) yang mubah dengan manfaat yang mubah lainnya yang bersifat selamanya, bukan riba ataupun pinjaman.
- d. Menurut Madzhab Syafi'I, jual beli ialah mengganti suatu harta benda dengan benda lainnya secara khusus, yakni suatu akad yang memiliki aktivitas penggantian suatu harta benda dengan harta benda lainnya.<sup>23</sup>

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 20 (2), *Ba'i* adalah jual beli antara benda dengan benda atau pertukaran benda dengan uang. Pengertian *Ba'i* menurut KHES dapat diartikan sebagai pertukaran harta atas dasar saling merelakan atau dapat diartikan juga memindahkan hak

---

<sup>22</sup> Shobirin, Jurnal dengan judul "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", <https://journal.iainkudus.ac.id>, diakses 16 Juli 2020.

<sup>23</sup> Syaikh Abdurrahman Al-Juzairi, *Fikih Empat Madzhab*, terj. Jilid 3 (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2012), hlm. 263-271.

milik dengan ganti yang tepat dan dapat dibenarkan menurut hukum islam.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah proses tukar menukar harta dengan barang (benda).

## 2. Landasan Hukum Jual Beli

Dasar hukum dari jual beli terdapat pada Al-Qur'an dan Al-Hadits Rasulullah SAW berikut ini :

### a. Al-Baqarah ayat 27

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُمُونَ 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

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. Barang siapa mendapat peringatan dari TuhanNya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.<sup>24</sup>

### b. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ  
تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara

<sup>24</sup> Tim Penerjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: almahira, 2015), hlm. 47.

kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada kalian.<sup>25</sup>

- c. Hadits Rasulullah SAW dari riwayat Ahmad dan Bazar dari Rafi' bin Khudaij Ra.

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ حَدَّثَنِي أَبِي حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَاِئِلِ أَبِي  
بَكْرٍ عَنْ عَبَّيَةَ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَفِيعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ :  
قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ  
مَبْرُورٍ

Telah menceritakan kepada kami 'Abdullah tela menceritakan kepada kami Abi telah menceritakan kepada kami Yazid telah menceritakan kepada kami Al Mas'ud dari Wa'il Abu Bakr dari Abayah bin Rifa'ah bin Rafi' bin Khadij dia berkata, "dikatakan", "wahai Rasulullah, mata pencahariaan apa yang paling baik?" beliau bersabda: "Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur".<sup>26</sup>

- d. Hadits Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَالِيدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ  
الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا  
سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا بَيْعٌ عَنْ  
تَرَاضٍ

Telah menceritakan kepada kami al-'Abbas bin al-Walid ad-Dimasyqi berkata, telah menceritakan kepada kami Marwan bin Muhammad berkata, telah menceritakan kepada kami 'Abdul Aziz bin Muhammad dari Dawud bin Salih al-Madini dari bapaknya berkata: Aku mendengar Abu Sa'id ia berkata:

<sup>25</sup> Tim Penerjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: almahira, 2015), hlm. 83.

<sup>26</sup> Ahmad bin Hanbal, Musnad Imam Ahmad bin Hanbal Juz VII No. 17728, hlm. 169.

“Rasulullah SAW bersabda: “bahwasanya jual beli berlaku saling ridha”.<sup>27</sup>

e. Ijma,

Para ulama telah sepakat mengenai akad jual. Ijma, ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun harus ada kompensasi sebagai imbal baliknya. Sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak akan hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain.<sup>28</sup>

3. Hukum Jual Beli

Menjual atau membeli sesuatu barang memang hukumnya adalah mubah akan tetapi dapat berubah menjadi makruh haram tergantung pada bentuk barang yang dijualnya dan kepada siapa barang itu dijual, lebih jelasnya lihatlah perincian hukum menjual dan membeli suatu barang sebagai berikut:

- a. Wajib, menjual barang yang sangat dibutuhkan oleh orang lain di mana jika tidak dijual kepadanya maka dia akan mati misalnya, seperti menjual makanan kepada seseorang yang kelaparan si penjual tidak membutuhkan sebagaimana orang tersebut membutukannya, maka dalam hal ini dia wajib menjual makanan tersebut kepadanya kalau tidak maka dia akan terhitung berdosa karenanya, lain halnya jika dia juga memutuhkan kepada makanan tersebut disebabkan dia juga kelapaaran sebagaimana orang itu maka tidak wajib menjual makanan tersebut kepadanya.

---

<sup>27</sup> Imam Abu Abdullah Muhammad bin Yazid bin Majah Al Quzwaini, *Kitab Sunan Ibnu Majah, Juz I* (Beirut Lebanon: Darul Al Fikri, 2004), hlm. 684, hadits no. 2185

- b. Sunnah, yaitu menjual barang yang bermanfaat yang diiringi dengan niat yang baik dalam menjualnya, seperti menjual pakaian dengan niat yang baik.
- c. Makruh, seperti menjual kain kafan karena biasanya si penjual kafan mengharap manusia yang mati supaya laku kain kafannya, begitu pula menjual bahan makanan pokok yang selalu dibutuhkan orang, karena dikhawatirkan si penjual akan berangan-angan naiknya harga dari bahan makanan pokok tersebut sehingga hal itu akan menggandakan keuntungannya, sedangkan angan-angan seperti itu makruh hukumnya karena merasa senang di atas kesengsaraan yang terjadi kepada kaum muslimin (dengan naiknya harga bahan makanan pokok).
- d. Mubah, dan itulah hukum asal dari menjual suatu barang jika tidak diiringi dengan niat yang baik di dalam perdagangannya.
- e. Haram dan sah jual belinya, yaitu menjual suatu barang pada hari jum'at setelah adzan kedua, karena syariat Islam mengharamkan segala aktifitas duniawi pada waktu itu kecuali hanya untuk mendengarkan khutbah dan melaksanakan sholat jum'at, sedangkan jika dilakukan sebelum adzan yang kedua maka hukumnya makruh. Begitu pula haram hukumnya menjual sesuatu kepada seseorang yang akan menggunakannya untuk berbuat maksiat seperti menjual kapak kepada seorang perampok atau menjual senjata untuk membunuh orang.
- f. Haram dan tidak sah jual belinya, seperti jika jual beli tersebut tidak sesuai dengan prosedurnya yang telah ditetapkan misalnya tidak terpenuhi syarat-syaratnya.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Segaf Hasan Baharun, *Fiqih Muamalat (Kajian Fiqih Muamalat Dalam Madzhab Imam Syafi' I Ra)* (Pasuruan: Yayasan Pondok Pesantren Darullughah Wadda'wah Bangil, 2012), hlm. 6-8.

#### 4. Rukun Dan Syarat Jual Beli

##### a. Rukun Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli dikatakan sah oleh syara'. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat Hanafiyah dengan Jumah Ulama. Rukun jual beli menurut Ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan Kabul (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (ridho/taradhi) kedua belah pihak untuk melakukan jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli menurut mereka boleh tergambar dalam ijab dan kabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.<sup>30</sup>

Adapun menurut Jumah Ulama rukun jual beli itu ada empat, yaitu sebagai berikut:

1. Adanya orang yang berakad atau 'aqidain, yakni penjual dan pembeli.
2. Adanya sighat (ijab dan kabul).
3. Adanya objek/barang yang diperjualbelikan.
4. Adanya nilai tukar pengganti barang atau 'iwadh.

##### b. Syarat Jual Beli

1. Syarat orang yang berakad (Aqidain)
  - a) Berakal, Oleh sebab itu, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila, maka hukunya tidak sah. Adapun anak kecil yang sudah mumayyiz,

---

<sup>30</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010), hlm. 70-71.

menurut ulama hanafiyah apabila akad yang dilakukannya membawa keuntungan bagi dirinya seperti, menerima hibah, wasiat dan sedekah maka akadnya sah. Sebaliknya apabila akadnya membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjamkan harta kepada orang lain, mewakafkan, atau menghibahkannya maka tindakan hukumnya ini tidak boleh dilaksanakan. Apabila transaksi yang dilaksanakan anak kecil yang sudah mumayyiz mengandung manfaat dan musharat sekaligus, seperti jual beli, sewa menyewa, dan perserikatan dagang, maka transaksi ini hukumnya sah, jika walinya mengizinkan. Dengan kata lain, wali anak kecil yang telah mumayyiz itu benar-benar mempertimbangkan kemaslahatan anak kecil itu. Jumhur ulama berpandangan bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus baligh dan berakal.<sup>31</sup>

b) Kehendak sendiri

Keduanya melakukan akad atas kehendak sendiri, karena itu apabila akad jual beli dilakukan karena terpaksa baik secara fisik atau mental, maka menurut jumhur ulama jual beli tersebut tidak sah. Hal tersebut sesuai firman Allah SWT:

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

“...Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka” (Q.S. An-Nisa: 29).<sup>32</sup>

<sup>31</sup> Panji Adam, *Fikih Muamalah Adabiyah* (Bandung: PT Refika Aditama, 2018), hlm. 274-275

<sup>32</sup> Tim Penerjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: almahira, 2015), hlm. 83

## 2. Syarat Ijab dan Kabul

Para ulama fikih sepakat menyatakan, bahwa unsur utama dalam jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan kabul yang dilangsungkan, menurut mereka, ijab dan kabul perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, sewa-menyewa, dan akad nikah.

Untuk itu para ulama fikih mengemukakan bahwa syarat ijab dan kabul itu adalah sebagai berikut:

- a) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.
- b) Kabul sesuai dengan ijab, dan apabila antara ijab dan kabul tidak sesuai maka akad jual beli tidak sah.
- c) Ijab dan Kabul dilakukan dalam satu majelis, artinya kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama.<sup>33</sup>

## 3. Syarat dalam ma'qud alaih (objek akad)

Ma'qud alaih (objek barang) adalah barang yang diperjualbelikan, para ulama telah menetapkan persyaratan-persyaratan yang harus ada dalam ma'qud alaih ada empat macam, yaitu sebagai berikut:

- a) Barang yang dijual ada dan dapat diketahui ketika akad berlangsung.
- b) Benda yang diperjualbelikan merupakan barang yang berharga.
- c) Benda yang diperjualbelikan merupakan milik penjual.
- d) Benda yang dijual dapat diserahkan pada waktu akad.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Panji Adam, *Fikih Muamalah Adabiyah*, hlm. 276.

<sup>34</sup> Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 62-66.

#### 4. Syarat-syarat nilai tukar (harga barang)

Unsur penting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (dalam konteks zaman sekarang adalah uang). Oleh sebab itu, harga yang dapat dipermainkan para pedagang adalah ats-tsaman. Para ulama fikih mengemukakan syarat-syarat ats-tsaman adalah sebagai berikut:

- a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (dengan cara tidak tunai), maka waktu pembayarannya harus jelas.
- c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (al-muqayadhah), maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan khamr karena kedua jenis benda ini tidak bernilai dalam syara'.<sup>35</sup>

#### 5. Macam-macam Jual Beli

a. Jual beli dilihat dari sisi obyek dagangan, dibagi menjadi:

1. Jual beli umum, yaitu menukar uang dengan barang. Jual beli sebagaimana yang dilakukan layaknya masyarakat umum. Misalnya tukar menukar mobil dengan rupiah.
2. Jual beli *sharf*, yaitu penukaran uang dengan uang. Saat ini seperti dipraktikkan dalam penukaran mata uang asing. Misalnya tukar menukar rupiah dengan real.
3. Jual beli *muqayadhah*, yaitu jual beli barter atau jual belidengan menukarkan barang dengan barang. Misalnya tukar menukar buku dengan jam.

---

<sup>35</sup> Panji Adam, *Fikih Muamalah Adabiyah*, hlm. 279.

- b. Jual beli dilihat dari sisi cara standarisasi harga:
1. *Ba'i musawamah* (jual beli dengan cara tawar menawar), yaitu jual beli yang memberi peluang bagi calon pembeli untuk menawar barang dagangan, dan penjual tidak memberikan informasi harga beli.
  2. *Ba'i amanah*, jual beli di mana penjual memberikan harga beli barang dagangannya dan mungkin tidaknya penjual memperoleh laba. Jual beli jenis ini dibagi menjadi tiga bagian:
    - a) *Ba'i murabahah*, yaitu jual beli dengan modal dan keuntungan yang diketahui. Penjual menjual barang dagangannya dengan menghendaki keuntungan yang akan diperoleh.
    - b) *Ba'i al-wad'iyah*, yaitu menjual barang dengan harga di bawah modal dan jumlah kerugian yang diketahui. Penjual dengan alasan tertentu siap menerima kerugian dari barang yang ia jual.
    - c) *Ba'i tauliyah*, yaitu jual beli dengan barang yang sesuai dengan harga beli penjual. Penjual ini rela tidak mendapatkan keuntungan dari transaksinya
  - c. Jual beli *muzayadah* (lelang), yakni jual beli dengan cara menawarkan barang dagangannya, lalu pembeli saling menawar dengan menambah jumlah pembayaran dari sebelumnya, lalu si penjual akan menjual dengan harga tertinggi dari para pembeli tersebut. Saat ini jual beli seperti ini disebut lelang, pembeli yang menawar dengan harga tertinggi adalah yang dipilih oleh penjual, dan transaksi dapat dilakukan
  - d. Jual beli dengan obral, yakni pembeli menawarkan untuk membeli barang dengan kriteria tertentu lalu para penjual berlomba menawarkan dagangannya. Kemudian si pembeli

akan membeli dengan harga termurah dari barang yang ditawarkan oleh para penjual.

- e. Jual beli muhathah, yakni jual beli barang dimana penjual menawarkan diskon kepada pembeli. Jual beli seperti ini banyak dilakukan oleh supermarket atau minimarket untuk menarik pembeli<sup>36</sup>

#### 6. Jual beli yang dilarang dan dihukumi tidak sah

Tidak semua jual beli dihukumi sah, karena sah tidaknya jual beli harus sesuai dengan kriteria dan syarat yang telah ditetapkan oleh syara' dan inilah contoh jual beli yang dilarang dan dihukumi tidak sah yaitu sebagai berikut:

- a. Bai'*fuduly*, yaitu menjual barang milik orang lain yang bukan miliknya walaupun akan menguntungkan pemilik barang tersebut, dan walaupun pemiliknya akan rela dengan transaksi tersebut tetap tidak sah, karena diantara syarat sahnya jual beli adalah barang yang akan dijual adalah miliknya.
- b. Menjual sesuatu yang tidak dapat diserahkan kepada si penjual, seperti menjual yang dirampas orang dan belum kembali kepadanya atau seperti menjual barang yang masih digadaikan karena hutang, maka tidak sah menjualnya hingga kembali barang yang telah dirampas orang tersebut dan hingga lunas hutangnya dan dikembalikan barang yang digadaikannya.
- c. Jual beli dengan adanya syarat di dalam transaksinya, maka tidak sah misalnya penjual berkata "saya jual mobilku ini dengan harga 100 juta dengan syarat kamu jual rumahmu padaku", karena dalam transaksi jual beli tidak boleh ada syarat dalam akad transaksinya dalam bentuk apapun.

---

<sup>36</sup> M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah Dan Implementasi Dalam Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm. 61-62.

- d. Menjual sperma dari hewan pejantan, dengan cara meminjamkan hewan pejointannya kepada seorang yang mempunyai hewan betina biar mendapatkan anak dari pejantan tersebut, karena sperma yang keluar belum tentu membuahkan janin sehingga menyebabkan kerugian kepada satu pihak.
- e. Menjual janin hewan yang masih di dalam perut ibunya, karena bisa terjadi janin tersebut terlahirkan dalam keadaan hidup bisa juga dalam keadaan mati sehingga hal itu akan menimbulkan kerugian satu pihak.
- f. Bai' *munabadzah*, yaitu jual beli dengan cara melempar barangnya misalnya seseorang berkata "saya lempa bajuku dengan harga 50 ribu dan kapan jatuh dipangkuannmu maka berarti kamu telah membelinya dan harus membayar dengan harganya".
- g. Menjual daging hewan yang masih hidup dan belum disembelih atau sebaliknya, kalau menjual daging dengan daging atau hewan dengan hewan yang sama-sama masih hidup hukumnya sah. Begitu pula menjual ikan yang masih hidup atau sebaliknya hukumnya sah, lain halnya kalau menjual daging dengan hewan yang masih hidup atau menjual ikan yang masih hidup dengan ikan yang sudah mati atau sebaliknya maka hukumnya tidak sah.
- h. Bai' *mulamasah*, yaitu jual beli yang dikaitkan dengan sentuhan misalnya penjual berkata "kapan kamu menyentuh baju itu maka kamu telah membelinya dariku dengan harga 50 ribu".
- i. Menjual beras yang masih berada dalam padinya dan belum dipanen, negitu pula segala macam biji-bijian selama masih berada pada tangkai atau pohonnya dan belum dipanen maka tidak sah, karena bisa jadi akan berhasil panennya dan bisa jadi gagal panen dan lagi selama masih berada dalam tangkainya

maka tidak diketahui dengan jelas ukuran timbangannya sehingga merugikan salah satu pihak.

- j. Menjual air yang sedang mengalir, karena bukan miliknya dan tidak dapat diketahui berapa ukurannya.
- k. Menjual buah yang belum masak atau dapat dimakan di pohonnya, karena masih mentah kecuali jika bermaksud menjualnya sekalian pohonnya maka sah, lain halnya jika di antara buah yang ada di pohon tersebut sudah ada yang masak atau setengah masak sehingga enak dimakan maka sah menjualnya.<sup>37</sup>

#### 7. Jual beli yang diharamkan

Dalam hukum Islam terdapat sejumlah akad jual beli yang diharamkan. Jual beli yang diharamkan adalah jual beli yang jika dilakukan maka orang tersebut akan mendapatkan siksaan dari Allah Swt. Dengan kata lain, pertanggungjawabannya kepada Allah Swt kelak di akhirat. Sedangkan hukumnya di dunia, berkaitan dengan hukum positifnya, bisa jadi jual beli itu tetap memberikan dampak perpindahan kepemilikan, sebab secara fikih dianggap sah, namun bisa jadi tidak memberikan dampak pemindahan kepemilikan sehingga jual belinya dianggap tidak sah.

Berikut adalah jual beli yang diharamkan dalam Islam:

- a. Jual beli riba, yaitu jual beli barang-barang ribawi (emas, perak, makanan, dan sejenisnya) dengan barang ribawi yang secara tidak tunai atau tidak sama jumlah atau ukurannya.
- b. Jual beli *najasy*, yaitu jual beli dengan cara konspirasi dengan seseorang untuk menaikkan harga barang bukan untuk membelinya, tetapi agar orang lain membeli barang itu dengan harag yang melebihi sebenarnya.

---

<sup>37</sup> Segaf Hasan Baharub, *Fiqih Muamalat (Kajian Fiqih Muamalat Menurut Madzhab Imam Syafi' I Ra)*, hlm. 49-52.

- c. Jual beli di atas jual beli lain, calon pembeli melakukan iming-iming kepada penjual agar melakukan pembatalan dengan maksud agar calon pembeli itu membelinya dengan harga lebih mahal atau penjual lain melakukan iming-iming kepada calon pembeli agar membatalkan jual belinya dengan maksud agar pembeli itu menjual barang yang sama dengan harga yang lebih murah.
- d. Jual beli *rukban*, yaitu jual beli dengan penjual yang datang dari pedesaan dengan membawa barang dagangan lalu kemudian barang itu dibeli sebelu, sampai pasar sehingga mereka tidak mengerti harga yang sebenarnya dan terjadilah kerugian yang besar.
- e. Jual beli *hadir li badin*, yaitu jual beli yang dilakukan penjual dari perkotaan (dari luar negeri) kepada penduduk desa pedalaman (plosok) terhadap barang yang harganya tidak umum diketahui sehingga pembeli pun membelinya dengan harga yang terlalu mahal.
- f. Jual beli dengan cara monopoli, yaitu ketika seseorang pembeli menahan barang dan tidak memasarkannya barang di pasar dengan tujuan untuk meningkatkan permintaan dan menaikkan harga dan kemudian menjualnya setelah harganya naik.
- g. Jual beli pada saat adzan jum'at sewaktu khatib mimbar, hal ini karena mengganggu sholat jumat, jual beli ini diharamkan di dalam Q.S Al-Jumuah ayat 9.
- h. Jual beli menipu, yaitu penjualan barang yang cacat lalu sengaja menyembunyikan cacat itu untuk menipu pembeli. Jual beli ini diharamkan karena tidak sesuai akhlak seseorang muslim. Allah Swt tidak akan memberikan keberkahan atas jual beli ini.
- i. Jual beli *'inah*, yaitu jual beli barang secara tunai dengan harga tertentu, lalu barang tersebut dijual kembali oleh pembeli

kepada penjual itu secara kredit (tidak tunai) dengan harga yang lebih mahal.

- j. Jual beli yang dilakukan dengan cara memaksa salah satu pihak. Jual beli ini selain membatalkan akad jual beli, juga dilarang oleh Allah Swt.<sup>38</sup>

#### 8. *Gharar* dalam jual beli

Secara bahasa *gharar* berarti *الخطر* (bahaya atau resiko). Pendapat lain mengatakan, bahwa *gharar* secara bahasa adalah *الخدع* (penipuan).<sup>39</sup>

Wahbah al-Zuhaili memberikan pengertian *gharar* sebagai *al-khatar* dan *al-taghrir*, yang artinya penampilan yang menimbulkan kerusakan (harta) atau sesuatu tampaknya menyenangkan, tetapi hakikatnya menimbulkan kebencian. Karena itu dikatakan: *ad-dunya mata'ul guhuru* artinya dunia itu adalah kesenangan yang menipu.<sup>40</sup>

Dengan demikian menurut bahasa, arti *gharar* adalah *al-khida'* (penipuan), suatu tindakan yang di dalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan. Adapun definisi *gharar* para menurut ulama fikih adalah sebagai berikut:

- a. Menurut Hanafiyah, *gharar* sesuatu yang tersembunyi akibatnya, tidak diketahui apakah ada atau tidak.
- b. Menurut Malikiyah, *gharar* adalah sesuatu yang ragu antara selamat (bebas dari cacat) dan rusak.
- c. Menurut syafi'iyah, *gharar* adalah sesuatu yang tersembunyi akibatnya.
- d. Menurut Hanabilah, *gharar* adalah sesuatu yang ragu antara dua hal, salah satu dari keduanya tidak jelas.

<sup>38</sup> H.M. Pudjihadjo, Nur Faizin Muhtih, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, hlm. 27-29

<sup>39</sup> Panji Adam, *Fikih Muamalah Adabiyah*, hlm. 215.

<sup>40</sup> Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh juz v* (Beirut: Dar al-Fikr, 2010),

Para ulama dalam mendefinisikan *gharar* tersebut berputar di sekitar tiga makna tersebut, yaitu sebagai berikut:

- a. *Gharar* berhubungan dengan ketidakjelasan (*jahalah*) barang yang diperjualbelikan.
- b. *Gharar* berhubungan dengan adanya keragu-raguan.
- c. *Gharar* berhubungan dengan sesuatu yang tersembunyi akibatnya. Para ulama kebanyakan mendefinifikan *gharar* hubungannya dengan yang terakhir ini.

Dengan demikian, *gharar* adalah setiap transaksi yang mengandung resiko atau bahaya kepada salah satu pihak orang yang berakad sehingga mendatangkan kerugian finansial. Hal ini disebabkan adanya keraguan antara apakah barang yang dijadikan objek transaksi itu tidak bisa diterimakan pada saat akad, jual beli sesuatu yang tidak ada barangnya pada saat akad, belum dipastikan, baik kualitas maupun kuantitas barang yang diperjualbelikan, dan sebagainya.

Menurut para ahli fikih, *gharar* adalah sifat dalam muamalah yang menyebabkan sebagian rukunnya tidak pasti (*mastur al-'aqibah*). Secara operasional, *gharar* bisa diartikan kedua belah pihak dalam transaksi tidak memiliki kepastian barang yang menjadi objek transaksi baik terkait kualitas, kuantitas, harga, maupun waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan.

*Gharar* ini bila terjadi bila mengubah sesuatu yang pasti menjadi tidak pasti. Diantara contoh praktik *gharar* adalah sebagai berikut:

- a. *Gharar* dalam kualitas, seperti penjual yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungannya.
- b. *Gharar* dalam kuantitas, seperti dalam kasus ijon.

- c. *Gharar* dalam harga (*gabn*) seperti murabahah 1 tahun dengan margin 20 persen atau murabahah rumah 2 tahun dengan margin 40 persen.
- d. *Gharar* dalam waktu penyerahan, seperti menjual barang yang hilang.

Unsur *gharar* dapat menyebabkan transaksi menjadi tidak sah (*fasid*), apabila memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:

- a. *Gharar* terjadi pada akad *mu'awadhah* (akad-akad komersil)

*Gharar* terjadi pada akad-akad bisnis (*mu'awadhah maliyah*), seperti akad jual beli, ijarah, syirkah, dan lain-lain. Sebaliknya *gharar* tidak berpengaruh pada akad-akad social (*tabarru'*), seperti akad hibah dan wasiat walaupun unsur *gharar*-nya berat. Hal ini karena yang terjadi pada akad-akad social (*tabarru'*) itu tidak menyebabkan perselisihan (*khusumah*) karena penerima dana sosial tidak merasa dirugikan dengan adanya *gharar* tersebut. Jadi *gharar* dilarang dalam akad-akad bisnis dan diperbolehkan dalam akad-akad social. Dalam akad bisnis, misalnya seseorang penjual tidak boleh menjual barang yang tidak jelas harganya. Tetapi sebaliknya, si pemberi hibah boleh menurut hukum Islam bersedekah barang yang tidak jelas harganya kepada orang yang menerima sedekah.

- b. Termasuk *gharar* berat

*Gharar* berat adalah *gharar* yang sering terjadi pada akad hingga menjadi sifat akad tersebut. Atau singkatnya, *gharar* berat adalah *gharar* yang bisa dihindarkan dan menimbulkan perselisihan di antara para pelaku akad.

- c. *Gharar* terjadi pada objek akad

*Gharar* yang diharamkan adalah *Gharar* yang terjadi pada objek akad, sedangkan *gharar* terjadi pada pelengkap objek

akad itu dibolehkan. Misalnya “seseorang menjual buah-buahan yang belum tampak buahnya, jika menjadi objek akad adalah buah-buahannya, maka transaksi ini tidak sah karena ada unsur *ghararnya*, karena kemungkinan pohon itu tidak berbuah. Akan tetapi, jika yang dijual pohonnya (dan buah-buahanya sebagai pelengkap), maka *gharar* ini tidak merusak akad karena unsur *ghararnya* bukan terletak pada objek akad (pohon), melainkan pada buahnya yang statusnya sebagai pelengkap.

d. Tidak ada kebutuhan (*hajat*) syar’i terhadap akad.

Yang dimaksud dengan *hajat* adalah sebuah kondisi di mana setiap orang diperkirakan mendapat kesulitan (*masyaqqah*), jika tidak melakukan transaksi *gharar* tersebut, baik kebutuhan (*hajat*) itu bersifat umum ataupun khusus.

*Hajah* yang dimaksud harus jelas (*muta’ayyinah*), yakni tidak ada pilihan yang halal kecuali akad yang mengandung *gharar* tersebut, seperti bolehnya menjadi anggota asuransi konvensional (yang mengandung *gharar*) selama tidak ada asuransi syariah. Karena kebutuhan mendesak, karena jika tidak berasuransi, maka beban biaya pengobatan memberatkan masyarakat. Kebolehan ini selama belum ada asuransi syariah, tetapi setelah ada asuransi syariah, maka tidak boleh berasuransi konvensional karena *hajat* dan darurat telah hilang.<sup>41</sup>

## 9. Sistem Jual Beli

### a. Sistem jual beli *Murabahah*

*Murabahah* berasal dari kata *Ribhu* (keuntungan) sehingga *murabahah* berarti saling menguntungkan. Jual beli *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga

---

<sup>41</sup> Panji Adam, *Fikih Muamalah Adabiyah*, hlm. 215-221.

perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam jual beli *murabahah* ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh.

b. Jual beli *Istisna*

*Istisna* secara etimologis artinya meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Secara terminologis *istisna* adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu.

c. Sistem jual beli *Salam*

*Salam* artinya memberikan atau menyerahkan pakaian untuk dijahit. Dikatakan *salam* karena pemesan menyerahkan uangnya terlebih dahulu sebelum menerima barangnya. *Salam* termasuk kategori jual beli yang sah jika memenuhi syarat dan rukun jual beli pada umumnya.<sup>42</sup>

Jual beli salam adalah akad jual beli barang pesanan di antara pembeli dengan penjual. Spesifikasi dan harga barang pesanan harus sudah disepakati di awal akad, sedangkan pembayaran dilakukan di muka secara penuh. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah menklaskan, salam adalah akad atas barang pesanan dengan spesifikasi tertentu yang ditangguhkan penyerahannya pada waktu tertentu, dimana pembayaran dilakukan di majlis akad. Ulama Malikiyah menyatakan, salam adalah akad jual beli dimana modal (pembayaran) dilakukan secara tunai (di muka) dan objek diserahkan kemudian dengan jangka waktu tertentu.

---

<sup>42</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2012), hlm. 113-136.

Jual beli salam merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 282 yang artinya “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”.

Rukun dan Syarat jual beli salam, rukun jual beli salam adalah sebagai berikut:

1. *Muslim* (Pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang.
2. *Muslim ilaih (Penjual)* adalah pihak yang memasok barang pesanan.
3. Modal atau uang. Ada pula yang menyebut harga (*tsaman*).
4. *Muslim fiih* adalah barang yang diperjualbelikan.
5. Sighat adalah ijab dan qabul.

Sedangkan syarat-syarat dalam jual beli salam adalah sebagai berikut:

1. Ungahnya hendaklah dibayar di tempat akad.
2. Barangnya dapat diberikan sesuai waktu yang dijanjikan.
3. Barang tersebut hendaklah jelas ukurannya, baik takaran, timbangan, ukuran ataupun bilangannya.
4. Diketahui dan disebutkan sifat-sifat barangnya.
5. Disebutkan tempat menerimanya.<sup>43</sup>

## **B. Harga Dalam Islam**

### **1. Pengertian Harga**

Harga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pelanggan dalam proses pembelian. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu barang atau jasa. Penggunaan harga biasanya berupa digit normal besaran angka terhadap nilai

---

<sup>43</sup> Saprida, Jurnal dengan judul “Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli”, Jurnal Ilmu Syariah, FAI Universitas Ibn Khaldun (UIKA) Bogor Vol. 4 No. 1 2016.

tukar mata uang yang menunjukkan tinggi atau rendahnya nilai suatu kualitas barang atau jasa.<sup>44</sup>

Dalam arti sempit, harga (*price*) adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Lebih luas lagi, harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Sepanjang sejarahnya, harga telah menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan para pembeli. Dalam beberapa decade terakhir, beberapa faktor di luar harga menjadi semakin penting. Namun, harga tetap menjadi salah satu elemen yang paling penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan.<sup>45</sup>

Menurut para ekonom, harga, nilai, dan faedah (*utility*) merupakan konsep-konsep yang sangat berkaitan. *Utility* adalah atribut suatu produk yang dapat memuaskan suatu kebutuhan. Sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Dalam perekonomian kita sekarang ini untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu produk kita menggunakan uang, bukan system barter. Jumlah uang yang digunakan di dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang. Jadi, dapat disimpulkan bahwa harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.<sup>46</sup>

Buchari Alma mengatakan bahwa dalam teori ekonomi, pengertian harga, nilai, dan *utility* merupakan konsep yang paling

---

<sup>44</sup> Veitzhal Rivai Zainal, dkk, *Islamic Marketing Management* (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), hlm. 423.

<sup>45</sup> Philip Kloter dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, edisi 12 jilid 1 (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), hlm. 345.

<sup>46</sup> Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty Offset, 2008), hlm. 241,

berhubungan. Yang dimaksud dengan *utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut memenuhi kebutuhan (*need*), keinginan (*wants*) dan memuaskan konsumen (*satisfaction*). Terdapatnya *value* yang merupakan nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang. Sekarang ini ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Maka harga merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk menilai dan mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan oleh konsumen.<sup>47</sup>

Harga menurut Ridwan Iskandar Sudayat adalah tingkat pertukaran barang dengan barang lain. Harga menurut Murti dan Jhon, menyatakan bahwa harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya *marketing mix* menunjukkan biayanya. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan produk tersebut.<sup>48</sup>

Harga dalam fiqh Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-saman* dan *as-s'ir*. *As-saman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-s'ir* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqh membagi *as-s'ir* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami tanpa campur tangan pemerintah. dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam hal ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga

---

<sup>47</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 159.

<sup>48</sup> Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi (dilengkapi dasar-dasar ekonomi islam)*, Cet. Ke-1 (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 62.

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. Penetapan harga pemerintah ini disebut dengan *at-tas'ir al-jabbari*.<sup>49</sup>

## 2. Landasan hukum harga

يَأْيَهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu 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 kepada kalian.<sup>50</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa dalam jual dilarang mengambil atau memakan harta sesama umat muslim, dan juga pelarangan terhadap tindakan yang dzalim dengan jalan yang batil, yaitu dengan cara yang dilarang dalam Islam.

## 3. Penetapan Harga

Penetapan harga itu sebenarnya cukup kompleks dan sulit. Kita akan melihat bahwa kekomplekan dan pentingnya penetapan harga ini memerlukan suatu pendekatan yang sistematis, yang melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang tepat.<sup>51</sup> Penetapan harga merupakan upaya menentukan harga jual barang dagangan yang dilakukan pemerintah disertai pelarangan menjual dengan harga yang lebih tinggi yang telah ditentukan.<sup>52</sup>

<sup>49</sup> Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)* (Jakarta: Gema Insani, 2003), hlm. 90.

<sup>50</sup> Tim Penerjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: almahira, 2015), hlm. 83.

<sup>51</sup> Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, hlm. 241.

<sup>52</sup> Abdul Malik Kamal Bin As-Sayyid, *Fikih Sunnah Sayyid Sabiq* (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), hlm. 472.

Dalam Islam terkait penetapan harga, berkaitan dengan hal tersebut Nabi Saw menjelaskan dalam haditsnya yang artinya sebagai berikut: “Dari Anas bin Malik beliau berkata: harga barang-barang naik pada masa Rasulullah Saw. Lalu orang-orang berkata: Ya Rasulullah, harga-harga menjadi mahal, tetapkanlah standar untuk kami, lalu Rasulullah bersabda: Sesungguhnya Allahlah yang menetapkan harga, yang menahan dan membagikan rizki, dan sesungguhnya mengharapkan agar saya dapat berjumpa dengan Allah Swt dalam keadaan tidak seorang pun di antara kamu sekalian yang menuntut saya karena kezaliman dalam pertumpahan darah (pembunuh) dan harta.” (HR. Abu Daud, Ahnad, Tirmidzi dan Ibnu Majah)

Menurut Ibnu Taimiyah, hadits tersebut berisi penolakan terhadap regulasi harga, karena termasuk dalam kasus khusus, bukan merupakan khusus yang umum. Oleh karena itu, kenaikan harga bukan disebabkan oleh ketidaksempurnaan pasar, melainkan karena kekuatan permintaan dan penawaran. Dari hadits tersebut juga diketahui bahwa Nabi Saw. Tidak ingin terlibat dalam penetapan harga, karena naiknya harga dikarenakan kondisi objektif pasar di Madinah, bukan karena adanya kecurangan atau ulah sekelompok orang yang menginginkan keuntungan semata. Pada masa itu, pasar Madinah mengalami penurunan produksi atau kekurangan *supply* impor sehingga mengakibatkan harga naik, serta tidak terdapat indikasi adanya pedagang melakukan ikhtiar. Oleh karena itu, Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa naiknya harga pada masa Nabi disebabkan karena mekanisme pasar bekerja secara sempurna.

Namun Nabi Saw juga pernah menetapkan harga yang adil dalam beberapa kondisi, yaitu yang pertama dalam kasus pembelian budak, dimana harus ada pertimbangan harga yang adil dari budak tersebut tanpa adanya penambahan atau pengurangan

harga. Yang kedua dalam kasus perselisihan antara dua orang, yakni pemilik pohon dan pemilik tanah. Dalam hal ini, pemilik tanah merasa terganggu atas pohon orang lain (pemilik pohon) yang tumbuh di area tanahnya, sehingga hal itu dilaporkan kepada Rasul. Kemudian hasil keputusannya adalah Rasul memberikan dua pilihan kepada pemilik pohon, yakni menyerahkan secara sukarela pohon tersebut kepada pemilik tanah atau menjualnya kepada pemilik tanah tersebut dengan imbalan ganti rugi yang setara. Dari permasalahan ini diketahui bahwa jika penyerahan barang secara sukarela sulit dilakukan, maka boleh dipaksakan untuk dilakukan penjualan barang. Hal ini termasuk intervensi yang dilakukan oleh Rasulullah agar terhindar dari kerugian pihak tertentu.<sup>53</sup>

Harga adalah satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan semua elemen lainnya melambangkan biaya. Harga juga merupakan satu dari elemen bauran pemasaran yang paling fleksibel. Tidak seperti fitur produk dan komitmen penyalur, harga dapat berubah dengan cepat. Pada saat yang bersamaan, penetapan harga adalah permasalahan nomor satu yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran, dan banyak perusahaan tidak menangani penetapan harga dengan baik. Salah satu masalah yang sering timbul adalah perusahaan terlalu cepat menurunkan harga untuk mendapatkan penjualan daripada meyakinkan pembeli bahwa produknya bernilai lebih layak dihargai tinggi. Kesalahan umum lainnya termasuk penetapan harga yang terlalu berorientasi pada biaya daripada berorientasi pada nilai bagi pelanggan, dan penetapan harga tidak memasukkan bagian lain dalam bauran pemasaran ke dalam perhitungannya.<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Junia Farma, jurnal dengan judul “*Mekanisme Pasar dan Regulasi Harga: Telaah atas Pemikiran Ibnu Taimiyah*”, *Cakrawala: Jurnal Studi Islam*. Vol 13 No. 2 (2018). Diakses pada 8 Desember 2020.

<sup>54</sup> Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, edisi 12 jilid 1, hlm. 345.

Banyak perusahaan yang mengadakan pendekatan terhadap penentuan harga berdasarkan tujuan yang hendak dicapainya. Keputusan untuk menetapkan harga sering pula melibatkan kepentingan pemimpin (top manager) terutama untuk produk baru. Penentuan tingkat harga tersebut biasanya dilakukan dengan mengadakan beberapa perubahan untuk menguji pasarnya, apakah menerima atau menolak? Jika pasarnya menerima penawaran tersebut, berarti harga itu sudah sesuai. Tetapi jika mereka menolak, maka harga tersebut perlu diubah secepatnya. Jadi ada kemungkinan keliru tentang keputusan harga yang diambil oleh manager. Di sinin kita perlu meninjau apakah yang menjadi tujuan penjual dalam menetapkan harga produknya. Tujuan-tujuan tersebut adalah:

- a. Meningkatkan penjualan.
- b. Mempertahankan dan memperbaiki market share.
- c. Stabilisasi harga.
- d. Mencapai target pengembalian investasi.
- e. Mencapai laba dan maksimum.<sup>55</sup>

Faktor-faktor yang dipertimbangkan pada saat menetapkan harga adalah sebagai berikut:

- a. Penetapan harga berdasarkan nilai

Penetapan harga berdasarkan nilai (*value based pricing*) menggunakan persepsi nilai dari pembeli. Bukan dari biaya penjual, sebagai kunci penetapan harga. Penetapan harga berdasarkan nilai berarti bahwa pemasar tidak mendesain suatu produk atau program pemasaran dan kemudian menetapkan harga. Harga dihitung sama-sama dengan variable bauran pemasaran lainnya sebelum program pemasaran ditetapkan. Proses penetapan harga berdasarkan nilai, produsen menetapkan harga berdasarkan pada persepsi pelanggan atas

---

<sup>55</sup> Bashu Swatha dan Irawan, *Menejemen Pemasaran Modern*, hlm. 242.

nilai produk. Nilai dan harga yang ditargetkan kemudian mendorong keputusan mengenai desain produk dan biaya apa yang dapat ditanggung. Sebagai hasilnya, penetapan harga dimulai dengan menganalisis kebutuhan konsumen dan persepsi nilai mereka, dan harga kemudian ditetapkan untuk menyamai nilai anggapan (*perceived value*) konsumen.

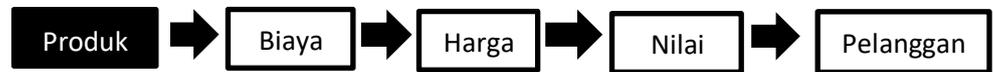
Lihatlah gambar berikut ini mengenai penetapan harga berdasarkan nilai.



b. Penetapan harga berdasarkan biaya (*cost based pricing*)

Metode penetapan harga yang paling sederhana adalah penetapan harga berdasarkan biaya-plus (*cost-plus pricing*), yaitu menambahkan suatu *markup* standar pada biaya produk. Penetapan harga dengan *markup* tetap populer dengan beberapa alasan. Pertama, penjual mempunyai kepastian yang lebih pada biaya dibandingkan permintaan. Dengan mengaitkan harga pada biaya, penjual menyederhanakan penetapan harga. Mereka tidak perlu sering kali menyesuaikan harga bila permintaan berubah. Kedua, pada saat semua perusahaan pada industri menggunakan metode penetapan harga ini, harga menjadi cenderung menjadi sama dan persaingan harga dapat dikurangi. Ketiga, banyak orang merasa bahwa penetapan harga berdasarkan biaya plus lebih adil bagi pembeli dan penjual. Penjual memperoleh pengembalian yang wajar bagi investasi mereka tetapi tidak mengambil keuntungan dari pembeli pada saat permintaan melonjak.

Lihatlah gambar berikut ini mengenai penetapan harga berdasarkan biaya.<sup>56</sup>



#### 4. Harga yang adil dalam Islam

Mekanisme harga merupakan suatu proses yang berjalan adanya faktor permintaan dan penawaran di pasar *output* (barang) maupun *input* (faktor-faktor produksi). Secara umum, harga diartikan sebagai sejumlah uang yang memiliki nilai tukar atas suatu barang tertentu. Konsep harga yang adil sebenarnya telah berlaku sejak awal kehadiran Islam. Dalam al-Qur'an disebutkan konsep keadilan dalam aspek kehidupan manusia. Oleh karena itu konsep keadilan ini juga diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya berkaitan dengan harga.

Selain itu, istilah harga yang adil juga disebutkan dalam beberapa hadits Nabi, seperti dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya, sehingga budak tersebut menjadi manusia yang merdeka dan pemiliknya mendapatkan sebuah kompensasi dengan harga yang adil. Istilah yang sama juga pernah digunakan oleh Umar bin Khatab ketika ia menetapkan nilai baru untuk diyat, setelah daya beli dirham menurun yang mengakibatkan harga naik.<sup>57</sup>

Dengan konsep harga yang adil yang ditegakkan oleh Rasulullah saw, mekanisme pasar tercipta dengan sendirinya yaitu dalam situasi normal harga yang adil melalui mekanisme permintaan dan penawaran, dengan syarat mekanisme pasar dapat berjalan secara sempurna. Adanya suatu harga yang adil telah

<sup>56</sup> Philip Kloter dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, edisi 12 jilid 1, hlm. 345-353.

<sup>57</sup> Junia Farma, jurnal dengan judul “Mekanisme Pasar dan Regulasi Harga: Telaah atas Pemikiran Ibnu Taimiyah”, *Cakrawala: Jurnal Studi Islam*. Vol 13 No. 2 (2018). Diakses pada 8 Desember 2020.

menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang islami. Maka dengan berbuat adil akan mencegah terjadinya tindak kezaliman.<sup>58</sup>

Para Fuqaha telah menetapkan aturan transaksi dengan menggunakan konsep harga yang adil. Menurut para Fuqaha, harga yang adil adalah harga yang dibayarkan untuk obyek yang sama, sehingga mereka menyebutnya dengan istilah *itsaman al-mitsl* atau harga yang setara. Meskipun penggunaan istilah tersebut telah ada sejak awal Islam, Ibnu Taimiyah termasuk orang yang pertama kali memberikan perhatian yang khusus terhadap persoalan harga yang adil. Menurut Ibnu Taimiyah harga yang adil adalah nilai harga di mana orang-orang menjual barangnya dan diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual ataupun barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu.

#### 5. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga dalam Islam

##### a. Ketersediaan barang (*supply*)

Ketersediaan barang/jasa dalam pasar akan memudahkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga harga secara relative senantiasa akan berada dalam keseimbangan. Dan sebaliknya kelangkaan akan mendorong spekulasi yang berakibat pada kenaikan harga.

##### b. Rekayasa demand (*ba' I Najasy*)

Adalah produsen menyuruh pihak lain memuji produknya atau menawar dengan harga tinggi, sehingga calon pembeli yang lain tertarik untuk membeli barang dagangannya. *Najasy* dilarang karena dapat menaikkan harga barang-barang yang dibutuhkan oleh pembeli.

##### c. Rekayasa *supply* (*ba;i ikhtikar*)

---

<sup>58</sup> Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Micro Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 80.

Yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menahan barang untuk tidak beredar di pasar supaya harga naik.

d. *Tallaqi Al-rukban*

Praktek ini dengan cara mencegat orang-orang yang membawa barang dari desa dan membeli barang tersebut sebelum barang tiba di pasar. Rasulullah melarang praktek ini semacam ini dengan tujuan untuk mencegah terjadinya kenaikan harga.

e. Terjadi keadaan *Al-Hasr* (pemboikotan)

Yaitu distribusi barang hanya terkonsentrasi pada satu penjual atau pihak tertentu. Perlu penetapan harga di sini untuk menghindari penjualan barang tersebut dengan harga yang ditetapkan sepihak dan semena-mena oleh pihak penjual tersebut.

f. Terjadi koalisi dan kolusi antar penjual (kartel)

Di mana sejumlah pedagang sepakat sepakat untuk melakukan transaksi antara mereka, dengan harga di atas ataupun di bawah harga normal.

g. *Tadlis* (Penipuan)

Yaitu kondisi ideal dalam pasar adalah apabila penjual dan pembeli mempunyai informasi yang sama tentang barang yang akan diperjualbelikan. Apabila salah satu pihak tidak mempunyai informasi seperti yang dimiliki oleh pihak lain, maka salah satu pihak akan merasa dirugikan dan terjadi kecurangan/penipuan.<sup>59</sup>

### C. Reseller dalam Islam

---

<sup>59</sup> H. Idris Parakkasi dan Kamiruddin, Jurnal dengan judul "*Analisis Harga Dan Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Islam*", LAA MASYIR. Vol 5 No 1 (2018). Diakses pada tanggal 9 Desember 2020.

Reseller merupakan sebuah kata berbahasa Inggris yang berasal dari kata *re-sell* yang memiliki arti menjual kembali, sedangkan reseller merupakan orang yang melakukan kegiatan menjual kembali. Artinya, jika reseller berhasil menjual suatu barang maka akan mendapatkan keuntungan, pada prinsipnya sama saja dengan penjual pada umumnya, mereka mengambil keuntungan dari selisih harga barang yang dijual.<sup>60</sup> Reseller adalah sebutan bagi orang yang menjual barang dari produsen, distributor ataupun agen kepada konsumen secara langsung. Jadi bisa dipastikan reseller diposisikan sebagai orang yang memiliki barang secara sah dan berjumpa dengan konsumen secara langsung.<sup>61</sup>

Sistem jual beli reseller merupakan sistem jual beli yang dilakukan dengan jalan menjual kembali barang yang dikulak oleh pedagang dari pedagang stok. Dalam sistem ini, penjual harus menyediakan stok barang terlebih dahulu sebelum bergerak selaku penjual. Tanggung jawab pengiriman barang melekat pada dirinya sendiri. Dengan membedakan antara sistem *dropshipping* dan reseller ini, maka bisa diketahui bahwa *dropshipping* merupakan sistem jual beli tanpa modal (*urudlu al-tijarah*). Pedagang hanya bergerak selaku makelar (*samsarah*) atau selaku orang yang diberi hak kuasa menjualkan barang (wakil) oleh pedagang stok (*supplier*). Barang yang diperjualbelikan mengikuti klasifikasi barang yang disediakan oleh penyedia stok-nya. Adapun harga barang, maka ada dua kemungkinan, yaitu: pertama, pedagang memberikan harga sendiri atas barang yang dijual, yang berbeda dengan harga pokok pemilik stok. Kedua, pedagang hanya berperan selaku orang yang mendapatkan izin menjual

---

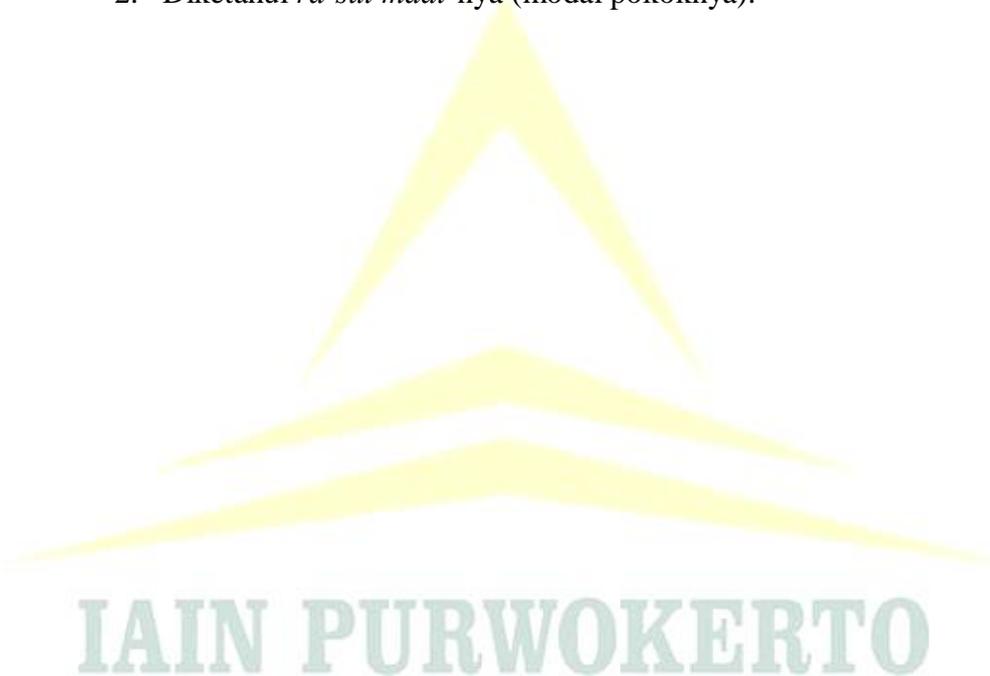
<sup>60</sup> Puji Lestari dkk, Jurnal dengan judul “Dinamika Reseller Pada Online Shop Jam Tangan Juragan7am”, *jurnal.stie-mandala.ac.id.*, diakses 10 Maret 2020.

<sup>61</sup>Arbi Hidayat Oktaviandi, Jurnal dengan judul “Tanggung Jawab Reseller Terhadap Konsumen Dalam Sistem Jual Beli Online”. Jurnal Ilmiah Fakultas Hukum Universitas Mataram, 2017.

barang milik *supplier* (seharga yang sudah ditetapkan pemilik stok, dengan tetap mendapatkan keuntungan sesuai kesepakatan.)

Untuk hukum seputar jual beli reseller, para ulama sepakat membolehkan disebabkan karena barang sudah menjadi milik dari *supplier*. Sistem jual beli reseller masuk kategori *bai'u maushufin al-dzimmah*, yaitu jual beli barang yang sudah menjadi milik dari pedagang. Akad yang berlaku adalah akad salam, yaitu sistem jual beli akad pesan. Cirinya adalah sebagai berikut:

1. Barang sudah berada dalam kuasa pedagang.
2. Diketahui *ra'sul maal*-nya (modal pokoknya).<sup>62</sup>



IAIN PURWOKERTO

---

<sup>62</sup> <https://www.nu.or.id/>, *Hukum Jual Beli Sistem Dropship dan Reseller*". Diakses pada tanggal 24 Februari 2021.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan sebuah pengetahuan keterampilan. Artinya sebagai pengetahuan ia dapat dipelajari atau dibaca dari buku-buku dan memberikan pengetahuan bagi yang mempelajarinya. Akan tetapi dengan pengetahuan saja belum merupakan jaminan bagi yang bersangkutan untuk mempergunakan dan menerapkan dalam suatu kegiatan penelitian. Penguasaan praktek lebih banyak ditentukan oleh pengalamannya meneliti dan latihan dalam menggunakan metode-metode yang telah diketahuinya.<sup>63</sup>

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu agar penelitian menjadi terarah dan sistematis. Oleh karena itu dalam penelitian skripsi ini penulis menggunakan metodologi sebagai berikut :

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian tentang “Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Islam”(Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Ibu Nur Hidayati Sokaraja Tengah) merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan dalam kancah kehidupan sebenarnya. Penelitian lapangan pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistic apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat. Jadi mengadakan penelitian mengenai beberapa masalah aktual yang kini tengah berkecamuk dan mengekspresikan diri dalam bentuk gejala atau proses sosial. Dengan kata lain, penelitian lapangan itu pada umumnya bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah praktis

---

<sup>63</sup> Soejono dan Andurrahman, *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1999), hlm. 38.

dalam kehidupan sehari-hari.<sup>64</sup> Penelitian termasuk penelitian yang deskriptif, yaitu penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.

Penelitian ini lebih fokus ke studi kasus dan keadaan yang terjadi dilapangan yaitu suatu proses transaksi jual beli produk mie lidi mblaged. Dalam penelitian ini sumber data berasal dari pengamatan di lapangan yaitu tentang transaksi jual beli tersebut. Dalam penelitian ini difokuskan pada perbedaan harga, yaitu antara reseller lama dengan reseller baru tersebut bukan pada produk mie lidi mblaged. Namun data-data yang diperoleh bukan hanya dari lapangan tetapi dari beberapa literatur-literatur yang sesuai dengan penelitian ini.

## **B. Pendekatan Penelitian**

Dilihat dari jenis penelitiannya yaitu jenis kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistic atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan untuk mengungkap gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrument penelitian. Atau penelitian yang memusatkan perhatiannya pada pronsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan dari satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia.<sup>65</sup> Maka dari itu pendekatan mengacu pada pendekatan normatif, yaitu suatu pendekatan hukum yang digunakan untuk mengkaji data dengan menggunakan kaidah-kaidah hukum Islam yang sesuai dengan Al-Qur'an, hadits ataupun pendapat para ulama.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2010), hlm. 6.

<sup>65</sup> Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah*, hlm. 9.

<sup>66</sup> Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: GP.Press, 2009), hlm. 117.

### C. Subjek dan Objek Penelitian

#### a. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang atau pelaku yang akan dijadikan untuk penelitian serta memberikan informasi terhadap masalah yang akan menjadi sasaran dalam penelitian.<sup>67</sup> Dalam hal ini yang menjadi subjek penelitian adalah pemilik dan pihak-pihak yang melakukan transaksi pada jual beli produk makanan mi lidi mblaged. Dalam melakukan penelitian, peneliti mengambil sampel yang menjadi subjek dalam penelitian ini yaitu penjual produk makanan mi lidi mblaged serta reseller baru dan reseller lama. Berikut informasinya:

- 1) Pemilik atau produsen produk makanan mi lidi mblaged
- 2) Reseller Lama
- 3) Reseller Baru

#### b. Objek Penelitian

Objek penelitian pada skripsi ini adalah pada praktik jual beli dengan perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru.

### D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang faktual penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

#### a. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri-ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang. Maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi obyek-obyek alam yang lain. Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua

---

<sup>67</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 188.

diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu benar<sup>68</sup>. Dalam penelitian ini penulis langsung terjun ke lapangan untuk mengetahui transaksi jual beli produk mie lidi mblaged.

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.<sup>69</sup> Dalam wawancara ini penulis menanyakan langsung bagaimana proses transaksi jual beli produk mie lidi mblaged serta mengapa terjadi perbedaan harga jual antara reseller lama dengan reseller baru.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia. Metode ini dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen resmi seperti monografi, catatan-catatan serta buku-buku peraturan yang ada.<sup>70</sup> Dalam penelitian ini, penulis akan menumpulkan beberapa dokumen yang mendukung tercapainya tujuan penelitian seperti catatan saat melakukan wawancara dan data-data dari pemilik produk mblaged.

## E. Sumber data

Jenis data pada penelitian ada dua macam yaitu sebagai berikut:

a. Data primer

---

<sup>68</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 145.

<sup>69</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: ALFABETA, 2016), hlm.137.

<sup>70</sup> Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 92.

Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti sendiri atau dirinya sendiri. Ini adalah data yang belum pernah dikumpulkan sebelumnya, baik dengan cara tertentu atau pada periode waktu tertentu, seperti wawancara yang dilakukan kepada owner, reseller dan konsumen akhir dari produk makanan mie lidi mblaged dan dokumentasi saat observasi maupun wawancara.

b. Data skunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan orang lain, bukan peneliti itu sendiri. Data ini biasanya berasal dari penelitian lain yang dilakukan oleh lembaga-lembaga organisasi seperti BPS dan lain-lain.<sup>71</sup>

#### **F. Teknik Analisa Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami diri sendiri maupun orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah di lapangan. Setelah penulis mendapatkan data-data yang diperlukan, data-data tersebut akan dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data-data yang telah terkumpul sebagaimana adanya saat penelitian dilaksanakan yang kemudian diolah dan diambil kesimpulannya.<sup>72</sup> Dalam hal ini, penulis mendiskriptifkan tentang bagaimana pandangan hukum Islam terhadap Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut

---

<sup>71</sup> <https://tu.laporanpenelitian.com> diakses pada tanggal 10 Maret 2020, Jam 00.04 WIB.

<sup>72</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, hlm. 29.

Perspektif Hukum Ekonomi Islam (Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Ibu Nur Hidayati Sokaraja Tengah).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

#### 1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan proses seleksi, pemfokusan pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan dari lapangan. Pada proses reduksi data, semua data umum yang telah dikumpulkan dalam proses pengumpulan data sebelumnya dipilih-pilih sedemikian rupa, sehingga peneliti dapat mengenali mana data yang telah sesuai dengan tujuan penelitian. Pendekatan dalam penelitian ini peneliti memilih mana fakta yang diperlukan dan mana fakta yang tidak diperlukan. Reduksi data ini dalam proses penelitian akan menghasilkan ringkasan catatan dari lapangan. Proses reduksi data akan dapat memperpendek, mempertegas, membuat focus, dan membuang hal yang tidak perlu.<sup>73</sup>

Data yang direduksi dalam penelitian ini berupa data-data hasil wawancara dengan narasumber produk mblaged yang menjadi subyek penelitian penulis. Adapun tahap awal yang dilakukan dalam mereduksi data wawancara. Kemudian dari hasil wawancara, peneliti memilih mana yang berkaitan dengan sasaran dalam penelitian ini. Setelah itu, peneliti meringkas data yang telah dipilih menjadi ringkasan singkat yang berisi ulasan hasil wawancara.

#### 2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Melalui data yang disajikan, maka dapat

---

<sup>73</sup> Moh. Soehadha, *Metodologi Penelitian Sosiologi Agama (Kualitatif)* (Yogyakarta: Teras, 2008), hlm. 114.

melihat dan memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan lebih jauh antara menganalisis atau mengambil tindakan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian-penyajian data tersebut. Penyajian yang dimaksud adalah untuk menemukan suatu makna dari data-data yang telah diperoleh, kemudian disusun sistematis, dari bentuk informasi yang kompleks menjadi lebih sederhana.

Data-data yang telah direduksi, peneliti sajikan dalam bentuk penjelasan yang menggambarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti. Dalam penyajian data peneliti menjelaskan dan menggambarkan tentang Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Islam”(Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Ibu Nur Hidayati Sokaraja Tengah)

### 3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusin Drawing*)/Verifikasi (*Verification*)

Kegiatan ketiga dalam menganalisis data adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Dari permulaan pengumpulan data, kemudian mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dari proposisi.<sup>74</sup>

Data yang sudah direduksi dan disajikan, kemudian akan ditarik kesimpulan yaitu pengujian data hasil penelitian dengan teori yang berkaitan dengan praktik Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi Islam”(Studi kasus Produk Mie Lidi Mblaged Ibu Nur Hidayati Sokaraja Tengah).

---

<sup>74</sup> Ulber Silalahi, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung: Refika Aditama, 2012), hlm. 341.

## BAB IV

### ANALISIS PERBEDAAN HARGA JUAL DARI PRODUSEN KE RESELLER LAMA DAN RESELLER BARU MENURUT PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Produk Mie Lidi Mblaged Sokaraja Tengah)

#### A. Gambaran Umum Tentang Usaha Produk Makanan Mi Mblaged

Produk Mblaged merupakan merupakan usaha perseorangan, yang menjual produk makanan berupa mi lidi dan makaroni beraneka rasa dengan sistem kemasan. Usaha ini beralamat di Karang Bangkang RT 02 RW 03, Sokaraja Tengah, Kecamatan Sokaraja, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Usaha ini dimiliki oleh seseorang yang bernama Ibu Nur Hidayati dan dibantu oleh anaknya yang bernama Esa dalam membuat produk makanan tersebut serta melayani transaksi jual beli. Awal mula produk ini didirikan yaitu pada tahun 2017, dan produk yang dijual adalah berbentuk makanan yaitu mie lidi dan makaroni dalam bentuk bumbu basah. Dan ada juga yang dijual dengan bumbu kering, sesuai dengan permintaan para pembeli.

Produk makanan ini dijual dengan cara pemasaran lewat *online* maupun secara *offline*. Secara *online*, ia memasarkan lewat *facebook* dan *instagram* serta memasarkan melalui status di *whatsApp* dan dalam pengiriman produk makanan tersebut melalui jasa pengiriman antar kota. Untuk yang secara *offline*, pemasarannya sama seperti pemasaran lewat online. Akan tetapi dalam bertransaksinya langsung bertatap muka, yaitu dengan cara *cod (cash on delivery)* atau bertemu secara langsung dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk bertemu di suatu tempat yang telah ditentukan. Produk makanan Mblaged ini merupakan *supplier* atau tangan pertama yang menjual produk makanan mi lidi dan makaroni dan ia memproduksi sendiri. Dalam penjualan produk ini pembelinya dari berbagai macam

kalangan, mulai dari anak-anak, orang dewasa serta sampai kalangan orang tua juga. Pembelinya pun tidak hanya dari Purwokerto saja dan sekitarnya, namun dari berbagai kota lainnya maupun luar kota. Produk makanan mblaged ini dapat memproduksi sebanyak 100 pcs lebih perharinya.

## **B. Sistem Pembelian Pada Produk Makanan Mblaged**

Dalam penjualan produk makanan mblaged ini reseller biasanya memesan langsung melalui media *whatsApp*, sedangkan pembeli biasanya dari kalangan sekitar lingkungan rumah produksi datang langsung untuk membeli produk makanan ini. Adapun alur transaksi pembelian yang dilakukan oleh para reseller adalah sebagai berikut:

- a. Dari reseller sendiri melakukan open PO (*open pre order*). *Open pre order* sendiri memiliki pengertian ketika penjual membuka suatu pemesanan terhadap para konsumen atau pembeli, untuk memesan atau membeli suatu produk yang ditawarkan melalui sarana media internet milik penjual tersebut. Setelah dirasa cukup dalam *open pre order* reseller langsung memesan produk makanan mblaged tersebut ke produsennya langsung melalui media *whatsApp*.
- b. Setelah mendapat pesanan dari reseller, produsen sendiri langsung mendata berapa banyak pesanan serta mendata ada berapa varian rasa yang dipesan, dan memberi kepastian bahwa produk ini akan *ready* pada waktu yang telah ditentukan.
- c. Setelah itu, produsen menyiapkan alat dan bahan untuk pembuatan produk mblaged. Setelah selesai menyiapkan alat dan bahannya produsen langsung membuat pesanan yang dipesan oleh para reseller. Biasanya untuk pembuatan selama satu hari atau satu malam untuk satu pesanan, ketika produsen mendapat pesanan banyak dari para resellernya pembuatan bisa mencapai dua atau sampai tiga hari. Ketika selesai membuatnya produsen langsung mengemasnya dalam kemasan.

- d. Setelah selesai membuat dan mengemasnya produsen langsung menghubungi reseller bahwa pesanan sudah *ready*.
- e. Kemudian reseller dan produsen membuat kesepakatan tentang waktu dan tempat pengambilan pesanan tersebut. Biasanya pengambilannya dengan *cod (cash on delivery)* di suatu tempat yang telah disepakati bersama.
- f. Setelah tercapai kesepakatan tentang waktu dan tempat yang telah ditentukan, produsen dan reseller menuju tempat yang telah ditentukan bersama. Kemudian terjadilah transaksi jual beli tersebut.
- g. Atau juga dari resellernya bisa datang sendiri ke rumah produksinya untuk melakukan transaksi.<sup>75</sup>

### C. Praktik Jual Beli Terhadap Produk Makanan Mblaged

Dalam praktik jual belinya produk mblaged ini biasanya dijual kepada reseller yang sering memesan produk makanan ini, tapi ada juga pembeli biasa dalam artian bukan dari kalangan reseller. Reseller sendiri merupakan sebuah kata berbahasa Inggris yang berasal dari kata *re-sell* yang memiliki arti menjual kembali, sedangkan reseller merupakan orang yang melakukan kegiatan menjual kembali. Artinya, jika reseller berhasil menjual suatu barang maka akan mendapatkan keuntungan, pada prinsipnya sama saja dengan penjual pada umumnya, mereka mengambil keuntungan dari selisih harga barang yang dijual.<sup>76</sup>

Produk makanan ini menjual makanan berupa cemilan makaroni dan mi lidi dalam bentuk bumbu basah ataupun yang kering, tergantung pesanan dari pembelinya. Dalam sehari biasanya pesanan untuk produk makanan ini bisa mencapai 100 pcs, produk makanan ini

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Nur Hidayati Penjual/Produsen Mie Lidi Mblaged, Tanggal 20 Juni 2020

<sup>76</sup> Puji Lestari dkk, "Jurnal dengan judul "Dinamika Reseller Pada Online Shop Jam Tangan Juragan7am", *jurnal.stie-mandala.ac.id.*, diakses 10 Maret 2020.

diproduksi ketika ada pesanan saja. Namun biasanya penjual/produsen tiap harinya selalu mendapat pesanan dari berbagai kalangan pembeli, baik pesanan lewat *online* ataupun *offline*. Untuk yang lewat online biasanya reseller dan pembeli memesan melalui media whatsApp, dan untuk yang offline biasanya dari kalangan sekitar rumah, pembeli datang langsung untuk memesan produk makanan tersebut.

Untuk harga yang dijual kepada reseller, dari produsen membedakan harga antara reseller lama dan reseller baru. Yaitu reseller baru mendapatkan harga yang lebih mahal ketimbang reseller lama yang mendapatkan harga yang lebih murah, dengan alasan reseller lama sudah menjalin hubungan kerjasama yang lebih awal atau lebih dahulu patut diberi reward (sebuah penghargaan), dan juga dari produsennya ada rasa iba tersendiri ke reseller lama. Maka dari itu harganya dibedakan, harga reseller lama lebih murah dan untuk reseller baru lebih mahal.

Untuk harga yang dijual kepada reseller lama yaitu per satu pcsnya dipatok harga Rp. 6000, dan untuk reseller baru mendapatkan harga Rp. 8000. Dari harga yang telah ditetapkan tersebut ada beberapa konsumen yang merasa kecewa setelah mengetahui bahwa harga dibedakan antara reseller lama dan reseller baru.

Penulis sendiri merupakan seorang reseller juga dari produk makanan mblaged ini, penulis tertarik menjadi reseller karena ada temannya juga yang menjadi reseller produk ini. Penulis awalnya mengira harganya akan sama dengan temannya atau reseller lama, akan tetapi ketika telah memesan ternyata harganya berbeda dengan temannya. Penulis mendapatkan harga yang selisihnya 2000 dari temannya tersebut, ada rasa kekecewaan dari penulis karena dibedakan antara reseller lama dan reseller baru.<sup>77</sup>

---

<sup>77</sup> Wawancara dengan Nur Hidayati Penjual/Produsen Mie Lidi Mblaged, Tanggal 20 Juni 2020

Hal serupa juga dikatakan oleh Mita Mayangsari, salah seorang reseller baru yang mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding reseller lama. Sebenarnya ia bisa saja mendapatkan harga yang sama dengan reseller lama, akan tetapi jika harganya ingin seperti reseller lama ia harus memesan yang total pesannya mencapai harga di atas Rp. 100.000, jika pesannya di bawah Rp. 100.000 ia akan mendapat harga seperti reseller baru pada umumnya.<sup>78</sup>

Hal yang sama pun dikatakan oleh lutfi, salah sorang reseller baru yang mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding reseller lama. Lutfi mengatakan bahwa ia pertama kali ingin menjadi reseller produk tersebut karena melihat temannya yang berjualan, lantas ia menghubungi penjual produk ini. Ketika itu lutfi belum tau akan mendapatkan harga dari produsen, apakah akan sama dengan temannya atau akan lebih mahal, setelah lutfi bertransaksi dengan penjual/produsennya ia baru tahu kalau harganya berbeda dengan temannya ia mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding dengan temannya yang mendapatkan harga lebih murah. Dan ia pun merasa sedikit kecewa dengan hal tersebut.<sup>79</sup>

Dari penjelasan reseller di atas, dengan adanya perbedaan harga membuat reseller merasa kecewa dengan adanya sistem perbedaan harga berdasarkan lama atau tidaknya menjadi reseller.

#### **D. Analisis Hukum Ekonomi Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama dan Reseller Baru**

Untuk pembahasan lebih lanjut, penulis akan menganalisis proses dan cara jual beli dengan sistem perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru apakah sudah sesuai dengan ketentuan hukum ekonomi Islam dan memenuhi syarat dan rukunnya.

---

<sup>78</sup> Wawancara dengan Mita Mayangsari sebagai reseller Mie Lidi Mblaged, Tanggal 7 November 2020

<sup>79</sup> Wawancara dengan dengan Luthfi sebagai reseller Mie Lidi Mblaged, Tanggal 5 November 2020

Pada dasarnya jual beli disyariatkan berdasarkan al-Qur'an dan sunnah. Jual beli termasuk akad yang harus diperhatikan dan diketahui hukum-hukum dalam segala mencari kebutuhan hidup, sebab seorang *mukallaf* tidak akan bisa lepas dari jual beli. Jual beli hukum asalnya adalah boleh dan kadang-kadang bisa menjadi wajib jika seorang terpaksa melakukan transaksi jual beli makanan dan minuman, pakaian, obat, dan lain-lain untuk menjaga jiwa dari kebinasaan.

Sesuai dengan firman Allah SWT surat An-nisa ayat 29 tentang kebolehan dalam jual beli, yaitu sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu 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 kepada kalian.<sup>80</sup>

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT melarang kaum muslimin untuk memakan harta orang lain secara *bathil*, konteks ini memiliki arti yang sangat luas yakni melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan syara' seperti halnya berbasis *riba*, bersifat spekulatif (*maysir/judi*) atau mengandung unsur *gharar*, selain itu ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa dalam setiap transaksi yang dilaksanakan harus memperhatikan unsur kerelaan bagi semua pihak. Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli tersebut dapat dikatakan sah oleh *syara'*. Rukun jual beli ada tiga yaitu '*aqad* (ijab kabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan '*a'qud* '*alaih* (objek akad).<sup>81</sup>

<sup>80</sup> Tim Penerjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: almahira, 2015), hlm. 83.

<sup>81</sup>

Dalam syariat Islam telah ditemukan mengenai rukun dan syarat dalam jual beli. Hal ini bertujuan untuk mengetahui sah atau tidaknya transaksi jual beli yang dilakukan serta menjauhkan dari transaksi yang dilarang oleh agama (haram). Berikut penjelasan rukun dalam transaksi perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru pada produk makanan mblaged:

1. Penjual (*ba'i*) yaitu pemilik harta yang menjual barangnya atau orang yang diberi kuasa untuk memberikan hartanya kepada orang lain. Dalam transaksi ini pihak produk makanan mblaged merupakan pihak penjual/produsen. Penjual/produsen juga sudah memenuhi syarat dari penjual yaitu, syarat berakal, baligh, dan berhak menggunakan hartanya.
2. Pembeli yaitu orang yang cakap yang dapat membelanjakan hartanya. Dalam transaksi perbedaan harga, reseller merupakan pihak pembeli. Di sini pihak pembeli juga sudah memenuhi syarat berakal, dan baligh karena rata-rata reseller produk makanan mblaged ini orang-orang dewasa dan membeli atas kehendaknya sendiri
3. Sighat atau ungkapan ijab dan kabul adalah ungkapan yang menunjukkan bahwa penjual dan pembeli sama-sama rela. Dua orang yang sepakat memindahkan kepemilikan atas barangnya kepada orang lain dianggap rela melalui ijab dan qabul ini. Dalam transaksi ini bahwa jika transaksi pembayaran sudah terselesaikan, serta barang yang ada di pihak penjual dipindahkan kepada pembeli maka penjual dan pembeli dianggap sudah sama-sama rela.
4. Barang/jasa yang diperjualbelikan harus memenuhi syarat tertentu agar boleh dilakukan akad.
  - a. Suci, artinya bukan dari benda najis atau mengandung najis. Pada produk makanan mblaged yang dijual belikan merupakan sebuah makanan, dan makanan tersebut merupakan makanan

yang bersih serta tidak mengandung najis dan bukan terbuat dari bahan-bahan yang haram.

- b. Bermanfaat, artinya barang harus punya manfaat secara umum dan layak. Pada produk makanan mblaged, makanan yang dijualbelikan bermanfaat sebagai makanan ringan untuk pelengkap makanan berat.
  - c. Dimiliki oleh penjual, artinya tidak sah dalam jual beli apabila bertransaksi dengan selain pemilik langsung suatu benda, kecuali orang tersebut mewakilkan kepada orang lain yang telah diberitahu sebelum transaksi terjadi. Pada produk makanan mblaged ini, makanan tersebut dijual dan diproduksi sendiri.
  - d. Dapat diserahkan, artinya tidak sah menjual suatu barang yang tidak dapat diserahkan barangnya kepada pembeli. Pada produk makanan mblaged, makanan yang dijual langsung diserahkan kepada pembeli setelah adanya pembayaran.
  - e. Harus diketahui keadaanya, artinya semua barang yang dijualbelikan harus diketahui keadaannya, dan apabila barang yang tidak diketahui keadaanya tidak sah untuk diperjualbelikan. Pada produk makanan mblaged, pada saat penjualan biasanya akan dicek kembali apakah sudah sesuai dengan pesanan dari reseller apa tidak. Dan ketika ada yg kurang langsung diganti atau ditambah dengan pesanan reseller.<sup>82</sup>
5. Adanya harga/nilai tukar barang, dalam unsur jual beli, nilai tukar barang atau harga menjadi unsur terpenting. Harga merupakan salah satu factor yang mempengaruhi mekanisme pasar. Dalam islam, harga yang berlaku di pasar yaitu harga yang adil. Beberapa hadits tentang harga yang adil telah disebutkan oleh Nabi.

---

<sup>82</sup> Jaih Mubarak, *Fiqh Mu'amalah Maliyyah* (Bandung: Simbiosis Rekatama, 2017), hlm.

Misalnya dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya. Dalam hal tersebut budak menjadi manusia yang merdeka dan pemiliknya memperoleh sebuah kompensasi dengan harga yang adil.<sup>83</sup> Termasuk unsur penting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat *al-tsaman* sebagai berikut:

- a. Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya. Dalam praktik jual beli produk makanan mblaged ini, harga makanan telah disepakati dan ditentukan akan tetapi ada beberapa reseller yang merasa kecewa dengan adanya perbedaan harga yang dilakukan oleh produsen, yaitu membedakan antara reseller lama dan reseller baru.
- b. Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (berutang) maka waktu pembayaran harus jelas. Pada praktik jual beli ini barang dan pembayaran diserahkan bersamaan pada saat transaksi.
- c. Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al-muqayadah*) maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh *syara'*. Praktik jual beli ini melakukan pertukaran antara barang dan nilai tukar. Barang yang ditukarkan juga termasuk kedalam barang yang diperbolehkan dan tidak diharamkan.<sup>84</sup>

Dalam jual beli produk makana mblaged ini juga menggunakan akad jual beli salam, yaitu jual beli dengan cara pesanan diantara pembeli dengan penjual. Berikut penjelasan mengenai rukun dan syarat jual beli salam pada produk makanan mblaged:

<sup>83</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 4* (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2008), hlm. 56

<sup>84</sup> Jaih Mubarak, *Fiqh Mu'amalah Maliyyah* (Bandung: Simbiosis Rekatama, 2017), hlm.

- a. *Muslim* (Pembeli) adalah pihak yang memesan, dalam hal ini pada jual produk makanan mblaged reseller merupakan muslim yaitu orang yang memesan produk makanan tersebut.
- b. *Muslim ilaih* (Penjual) adalah pihak yang memasok atau membuat barang pesanan. Pada jual beli produk makanan mblaged ini produsen merupakan *Muslim ilaih* yaitu orang yang menerima pesanan dan memproduksi makanan mblaged tersebut sesuai pesanan reseller.
- c. Modal atau uang, ada pula yang menyebutkan harga. Dalam hal ini harga sudah disepakati bersama, walaupun ada kekecewaan dari beberapa reseller baru, karena dibedakan harganya dengan reseller lama yang mendapatkan harga yang lebih murah.
- d. *Muslim Fiih* adalah barang yang diperjualbelikan. Produk makanan mblaged merupakan barang yang diperjualbelikan dalam transaksi akad salam ini.
- e. *Sighat* adalah ijab dan qabul. qabul adalah ungkapan yang menunjukkan bahwa penjual dan pembeli sama-sama rela. Dua orang yang sepakat memindahkan kepemilikan atas barangnya kepada orang lain dianggap rela melalui ijab dan qabul ini. Dalam transaksi ini bahwa jika transaksi pembayaran sudah terselesaikan, serta barang yang ada di pihak penjual dipindahkan kepada pembeli maka penjual dan pembeli dianggap sudah sama-sama rela.

Selanjutnya penjelasan mengenai syarat-syarat pada akad jual beli salam. Sebagai berikut:

- a. Uangnya hendaklah dibayar di tempat akad. Pada transaksi jual beli ini, uang diserahkan pada saat transaksi, yaitu pada saat reseller dan produsen bertemu sesuai kesepakatan tempat untuk transaksi.
- b. Barangnya dapat diberikan sesuai waktu yang dijanjikan. Biasanya pada jual beli ini, produsen selalu memberi kepastian

- kapan pesanan akan siap dan akan diserahterimakan pada pembeli/reseller.
- c. Barang tersebut hendaklah jelas ukurannya. Pada jual beli ini biasanya produsen selalu memastikan kalau barang tersebut sesuai pesanan, apabila ada kesalahan biasanya langsung diganti atau ditambahkan oleh produsen.
  - d. Diketahui dan disebutkan sifat-sifat barangnya. Untuk pesanan biasanya dari produsen membuat pesanan sesuai apa yang dipesan oleh pembeli, dan pada saat transaksi biasanya produsen menyuruh pembeli untuk memeriksa kembali apakah sudah sesuai pesanan atau belum, jika ada kesalahan biasanya akan langsung diganti.
  - e. Disebutkan tempat menerimanya. Dalam hal ini antara pembeli dan penjual biasanya menentukan tempat yang dijadikan untuk transaksi.<sup>85</sup>

Mekanisme harga merupakan suatu proses yang berjalan adanya faktor permintaan dan penawaran di pasar *output* (barang) maupun *input* (faktor-faktor produksi). Secara umum, harga diartikan sebagai sejumlah uang yang memiliki nilai tukar atas suatu barang tertentu. Konsep harga yang adil sebenarnya telah berlaku sejak awal kehadiran Islam. Dalam al-Qur'an disebutkan konsep keadilan dalam aspek kehidupan manusia. Oleh karena itu konsep keadilan ini juga diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya berkaitan dengan harga.

Selain itu, istilah harga yang adil juga disebutkan dalam beberapa hadits Nabi, seperti dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya, sehingga budak tersebut menjadi manusia yang merdeka dan pemiliknya mendapatkan sebuah kompensasi dengan harga yang adil. Istilah yang sama juga pernah digunakan oleh Umar bin Khatab ketika ia menetapkan nilai baru

untuk diyat, setelah daya beli dirham menurun yang mengakibatkan harga naik.<sup>86</sup>

Dengan konsep harga yang adil yang ditegakkan oleh Rasulullah saw, mekanisme pasar tercipta dengan sendirinya yaitu dalam situasi normal harga yang adil melalui mekanisme permintaan dan penawaran, dengan syarat mekanisme pasar dapat berjalan secara sempurna. Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang islami. Maka dengan berbuat adil akan mencegah terjadinya tindak kezaliman.<sup>87</sup>

Dalam melaksanakan transaksi jual beli juga terdapat asas-asas dalam bermuamalah, yaitu sebagai berikut:

1. Kebolehan dalam melakukan aspek muamalah, baik jual beli, sewa menyewa, ataupun lainnya.
2. Muamalah dilakukan atas pertimbangan membawa kebaikan (maslahat) bagi manusia dan atau untuk menolak segala yang merusak (*dar al mafasid wa jalb al masalih*).
3. Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keseimbangan (tawazun).
4. Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur kedzaliman.<sup>88</sup>

Secara umum, harga dari suatu barang menuntut ciri khas untuk penentuan harga produk karena sifat khusus dari suatu barang. Tantangan fundamental dalam berbagai penjualan barang tidak hanya untuk memperoleh konsumen tetapi untuk mempertahankan

---

<sup>86</sup> Junia Farma, jurnal dengan judul “*Mekanisme Pasar dan Regulasi Harga: Telaah atas Pemikiran Ibnu Taimiyah*”, *Cakrawala: Jurnal Studi Islam*. Vol 13 No. 2 (2018). Diakses pada 8 Desember 2020.

<sup>87</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 80.

<sup>88</sup> Saleha Majid, Jurnal dengan judul “*Prinsip-Prinsip Asas-asas Muamalah*”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Volume 2, No. 1, Januari-Juni 2018

penjualan. Kondisi ini menyebabkan diperlakukannya strategi penetapan harga yang inovatif seperti diskriminasi harga.

Menurut literature ekonomi, diskriminasi harga terjadi ketika produk atau jasa yang sama dijual kepada segmen konsumen yang berbeda pada harga yang berbeda. Diskriminasi selalu berdasarkan prinsip bahwa sesuatu yang sama atau sejenis diperlakukan secara tidak sama. Diskriminasi harga terdiri dari tiga tingkatan, yaitu sebagai berikut:

1. Penjual menetapkan harga terpisah untuk masing-masing konsumen tergantung dengan intensitas persaingannya.
2. Penjual menetapkan harga yang lebih rendah kepada pembeli yang membeli dalam jumlah yang lebih besar.
3. Penjual menetapkan harga berbeda kepada kelompok berbeda dari pembeli, seperti: *customer-segment pricing* (penetapan harga segmen pelanggan), *product-form pricing* (penetapan harga berdasarkan bentuk), *image pricing* (penetapan harga premium), *channel pricing* (penetapan harga saluran), *location pricing* (penetapan harga lokasi), dan *time pricing* (penetapan harga waktu).<sup>89</sup>

Maka dapat disimpulkan bahwa diskriminasi harga yaitu kebijakan untuk memberlakukan harga jual yang berbeda-beda untuk satu jenis barang atau satu jenis produksi yang sama di segmen pasar. Jadi diskriminasi harga terjadi apabila produk yang sama dijual kepada konsumen berbeda dengan harga yang berbeda.<sup>90</sup>

Dalam penelitian ini, produsen juga melakukan diskriminasi harga terhadap reseller baru yaitu reseller baru

---

<sup>89</sup> Endang Hriningsih, Jurnal dengan judul “*Skenario Diskriminasi Harga Dalam Pemasaran Jasa*”, e-jurnal ukrimuniversity.

<sup>90</sup> Yetty Husnul Hayati dan Abdul Lukman Hakim, jurnal dengan judul “*Pengaruh Diskriminasi Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Kartu Perdana IM3 Pada PT. Nusapro Telemedia Persada Bogor*”. Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi. Vol 1 No. 2 Tahun 2015.

mendapatkan harga yang lebih mahal dibanding reseller lama yang mendapatkan harga yg lebih murah. Diskriminasi harga yang dilakukan oleh produsen termasuk pada tingkatan ketiga diskriminasi harga, yaitu penjual atau produsen menetapkan harga berbeda kepada kelompok berbeda dari para pembeli berdasarkan waktu atau dalam istilah diskriminasi harga disebut dengan *time pricing* (penetapan harga berdasarkan waktu).

Produsen menetapkan harga yang lebih murah ke reseller lama dengan alasan reseller lama sudah menjalin hubungan kerjasama yang lebih dahulu, yaitu anantara tahun 2017 akhir. Dimana pada tahun 2017 produk ini mulai ada atau mulai di produksi dan karena reseller lama juga produk ini menjadi terkenal diberbagai kalangan. Untuk reseller baru rata-rata menjadi reseller pada akhir tahun 2018 sampai sekarang ini. Di sini terlihat jelas bahwa terjadi diskriminasi harga berdasarkan waktu atau penetapan harga berdasarkan waktu yang membuat beberapa reseller merasa kecewa.

Sedangkan dalam literatur Islam, Ibnu Taimiyah membedakan menjadi dua jenis penetapan harga, yaitu penetapan harga yang tidak adil atau mengandung unsur kedzaliman dan penetapan harga yang adil menurut hukum. Sebagai mana pernyataanya: “memaksa masyarakat untuk menjual barang-barang dagangan tanpa ada dasar yang mewajibkan atau melarang mereka menjual barang-barang yang diperbolehkan merupakan sebuah kezaliman yang diharamkan”. Dari pernyataan ini dapat dipahami bahwa setiap orang bebas keluar masuk pasar. Namun unsur-unsur monopolistic dan segala bentuk kecurangan, kolusi dan pemalsuan produk harus dihilangkan dari pasar. Selain itu jika terjadi keadaan darurat maka pemerintah harus menetapkan harga dan boleh memaksa pedagang

untuk menjual barang-barang kebutuhan pokok, seperti bahan makanan yang dibutuhkan oleh masyarakat.<sup>91</sup>

Sesuai dengan asas muamalah tersebut, bahwa dalam bermuamalah harus memiliki dan juga memelihara nilai keadilan. Perbedaan harga jual yang dilakukan oleh produsen ke reseller lama dan reseller baru tidak sesuai dengan asas-asas muamalah atau belum terpenuhinya asas-asas dalam bermuamalah. Karena dalam praktiknya ada diskriminasi harga yang dilakukan penjual membuat reseller merasa kecewa. Perbedaan harga dilakukan ketika ada reseller baru, sedangkan untuk reseller lama mendapatkan harga yang lebih murah.

Menurut pengamatan yang dilakukan penulis, jual beli produk makanan mblaged merupakan jual beli yang dilakukan pada biasanya. Dan merupakan jual beli yang sah karena sudah terpenuhinya rukun dan syarat jual belinya, dan juga pada rukun dan syarat akad salam sudah terpenuhi. Akan tetapi dalam praktik perbedaan harga yang dilakukan oleh produsen merupakan diskriminasi harga yaitu dengan mengelompokkan antara reseller lama dan reseller baru. Diskriminasi harga seperti ini tidak sesuai dengan prinsip-prinsip asas-asas muamalah, yaitu belum terpenuhinya asas nilai keadilan. Karena sejatinya semua perkara yang dilakukan dengan adil akan menjauhkan atau mencegah dari terjadinya tindakan kedzaliman.

---

<sup>91</sup> Junia Farma, jurnal dengan judul “*Mekanisme Pasar dan Regulasi Harga: Telaah atas Pemikiran Ibnu Taimiyah*”, *Cakrawala: Jurnal Studi Islam*. Vol 13 No. 2 (2018). Diakses pada 8 Desember 2020.

## **BAB V**

### **PNUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

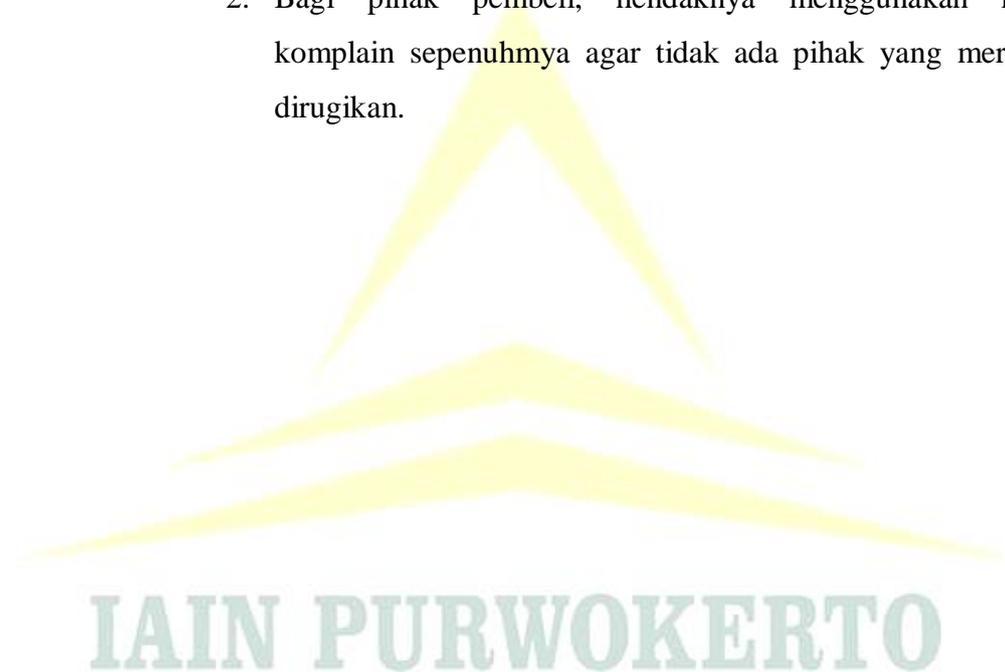
Berdasarkan pembahasan di atas mengenai perbedaan harga jual dari produsen ke reseller lama dan reseller baru, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam praktiknya, jual beli yang dilakukan oleh produsen dengan harga jual yang berbeda-beda yaitu berdasarkan dengan kerjasama yang dijalankan antara reseller baru dengan reseller lama. Yaitu dari produsen mematok harga yang lebih mahal ke reseller baru dibanding ke reseller lama, yaitu reseller lama mendapatkan harga yang lebih murah, dengan alasan karena reseller lama sudah menjalin hubungan kerjasama yang lebih awal patut diberi reward (sebuah penghargaan), dan juga dari produsennya ada rasa iba tersendiri ke reseller lama.
2. Menurut hukum Ekonomi Islam perbedaan harga jual dari produsen ke reseller baru dan reseller lama dipandang sebagai jual beli yang sah karena sudah terpenuhinya rukun dan syarat jual beli, dan juga merupakan jual beli salam yang rukun dan syaratnya sudah terpenuhi. Selagi dari produsen tidak mengambil keuntungan yang berlebihan atau dengan cara yang dilarang oleh syariat Islam. Dan antara penjual dengan pembeli suka sama suka dan saling rela tanpa adanya paksaan. Akan tetapi dengan adanya perbedaan harga yang dilakukan oleh produsen ke reseller baru merupakan diskriminasi harga sehingga belum terpenuhinya prinsip keadilan dalam bermuamalah.

**B. Saran-saran**

Berdasarkan kesimpulan sebagaimana di atas, penulis memberikan saran-saran diantaranya sebagai berikut:

1. Setiap penjual ataupun produsen yang melakukan transaksi jual beli hendaknya menetapkan harga yang jelas atau harga yang adil untuk segala jenis barang dagangan agar tidak menimbulkan kekecewaan.
2. Bagi pihak pembeli, hendaknya menggunakan hak komplain sepenuhnya agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.



**IAIN PURWOKERTO**

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji. *Fikih Muamalah Adabiyah*. Bandung: PT Refika Aditama, 2018.
- Afandi, M. Yazid. *Fiqih Muamalah dan Implementasi dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.
- Al-Jauziri, Syaikh Abdurrahman. *Fikih Empat Madzhab*. Jakarta: Pustaka Pelajar, 2012.
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2005.
- al-Zuhaili, Wahbah. *Al Fiqh al-Islami wa Adillatuh Juz V*. Beirut: Dar al-Fikr, 2010.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- As-Sayyid, Abdul Malik Kamal bin. *Fikih Sunnah Sayyid Sabiq*. Jakarta: Pustaka Azzam, 2007.
- Baharun, Segaf Hasan. *Fiqih Mumalah*. Pasuruan: Yayasan Pondok Pesantren Darullughah Wadda'wah, 2012.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Ponorogo: STAIN Po Press, 2010.
- Daud, Abu. *Kitab Marasil Abi Daud Nafsihi dan Risalah Abi Daud Fi Washfi Sunnani*. Beirut: Dar Al-Fakr, 1994.
- Djakfar, Muhammad. *Hukum Bisnis Membangun Wacana Intrgritas Perundangan Nasional dengan Syariah*. Malang: UIN Malang Press, 2009.
- Djuwaini, Dimayyudin. *Pengantar Fikih Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pejar, 2008.
- Farma, Junia. "Mekanisme Pasar dan Regulasi Harga: Telaah atas Pemikiran Ibnu Taimiyah." *Cakrawala: Jurnal Studi Islam*, 2018.
- Fatoni, Siti Nur. *Pengantar Ilmu Ekonomi (dilengkapi dasar-dasar ekonomi Islam) Cetakan Ke-1*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Fitriana, Nur Indah. *Pelaksanaan Jual Beli Antara Pelaku Usaha Utama, Reseller, dan Konsumen Akhir dalam Sistem Transaksi Online di Reisa Garage*. Yogyakarta: Skripsi, 2017.

- Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010.
- Hakim, Lukman. *Prinsi-Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Hariningsih, Endang. "Skenario Diskriminasi Harga dalam Pemasaran Jasa." *e-journal ukrimuniversity*, n.d.
- Hayati, Yetty Husnuk, and Abdul Lukman Hakim. "Pengaruh Diskriminasi Harga Terhadap Peningkatan Penjualan Kartu Perdana IM3 Pada PT Nuspro <https://tu.laporanpenelitian>. n.d. (accessed Maret Selasa, 2020).
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Terras, 2001.
- Iskandar. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: GP Press, 2009.
- Karim, Adiwarmen A. *Ekonomi Micro Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Kemenag, Tim Penerjemah. *Al-Qur'an*. Jakarta: Almahira, 2015.
- Kloter, Philp, and Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Lestari, Puji. "Dinamika Reseller Pada Online Shop Jam Tangan Juragan 7am." *Jurnal Stie Mandala*, n.d.
- Majid, Saleha. "Prinsip-Prinsip Asas Muamalah." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2018.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2012.
- Mubarak, Jaih. *Fiqh Mu'amalah*. Bandung: Simbiosis Rekatama, 2017.
- Mukarromah, Kharir Rotul. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Jumlah Barang Banyak atau Sedikit di Pasar Desa Caturtunggal Yogyakarta*. Yogyakarta: Skripsi, 2015.
- Mustokoweni, Diah. *Perbedaan Harga Barang Dagangan Karena Perbedaan Hari Perspektif Hukum Ekonomi Islam*. Purwokerto: Skripsi, 2019.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Novari, Deka Meutiha. *Penerapan Sistem Reseller Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*. Lampung: Skripsi, 2019.
- Parakkasi, H. Idris, and Kamiruddin. "Analisis Harga dan Mekanisme Pasar dalam Perspektif Islam." *Laa Masyir*, 2018.

- Pudjihardjo, H.M., and Nur Faizin Muhtih. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press, 2019.
- Quzwaini, Imam Abu Abdullah Muhammad bin Yazid bin Majah Al. *Kitab Sunan Ibnu Majah Juz 1*. Beirut: Daru Al Fikri, 2004.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jakarta: Pundi Aksara, 2008.
- Salamah, Habibatus. *Jual Beli Barang Sejenis Dengan Harga Berbeda Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*. Purwokerto: Skripsi, 2020.
- Shobirin. "Jual Beli dalam Pandangan Islam." *Journal IAIN Kudus*, n.d.
- Silalahi, Ulber. *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama, 2012.
- Soehadha, Moh. *Metodologi Penelitian Sosiologi Agama (Kualitatif)*. Yogyakarta: Terras, 2008.
- Soejono, and Andurrahman. *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan*. Jakarta: Rineka Cipta, 1999.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Supardi. *Konsep Harga Dalam Islam*. t.k: Guepedia, 2018.
- Swastha, Basu, and Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset, 2008.
- Tanzeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Terras, 2009.
- Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*. Jakarta: Gema Insani, 2003.
- Zainal, Veitzhal Rivai. *Islamic Marketing Management*. Jakarta: Bumi Aksara, 2017.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Ashhabul Yamin
2. NIM : 1617301104
3. Jurusan : Muamalah
4. Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
5. Tempat/Tanggal Lahir : Purbalingga, 14 Juni 1998
6. Alamat Asal : Desa : Gondang, RT 01 RW 03  
Kecamatan : Karangreja  
Kabupaten : Purbalingga  
Provinsi : Jawa Tengah
7. Nomor HP : 082322385458 (whatsApp)
8. Email : Ashhabulyamin14@gmail.com
9. Social Media : Instagram : yamin\_ashhabul  
Facebook : Ashhabul Yamin
10. Pendidikan : SD Negeri Gondang 1  
Mts GUPPI Purbasari  
MAN Purwokerto 1
11. Pengalaman Organisasi : HMJ Muamalah IAIN Purwokerto

IAIN PURWOKERTO

Saya tersebut di atas,

ASHHABUL YAMIN  
NIM. 1617301104