

**PERBEDAAN HARGA JUAL *SPARE PARTS* MOTOR
KEPADA PEMBELI PELANGGAN DAN PEMBELI BIASA
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(Studi Kasus Di Kings Motor Mandiraja)**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri untuk
Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
(S.H)**

**Oleh
KHOIRUL ANAM
NIM. 1617301122**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya:

Nama : Khoirul Anam

NIM : 1617301122

Jenjang : S-1

Jurusan : Muamalah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa naskah skripsi yang berjudul “PERBEDAAN HARGA JUAL *SPARE PARTS* MOTOR KEPADA PEMBELI PELANGGAN DAN PEMBELI BIASA PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus Di Kings Motor Mandiraja)” ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan oleh orang lain, bukan saduran, dan 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, 23 Desember 2021

Saya yang menyatakan,



Khoirul Anam

NIM. 1617301122

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**PERBEDAAN HARGA JUAL SPARE PARTS MOTOR KEPADA
PEMBELI PELANGGAN DAN PEMBELI BIASA PERSPEKTIF HUKUM
ISLAM
(Studi Kasus Di Kings Motor Mandiraja)**

Yang disusun oleh Khoirul Anam (NIM. 1617301122) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, telah diujikan pada tanggal 11 Januari 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum** (S.H.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Purwokerto, 15 Januari 2022

Disetujui oleh:

Penguji I/ Ketua Sidang

Penguji II/ Sekretaris Sidang



Dr. Hj/Nita Triana, S.H., M.Si.


NIP. 19671003 200604 2 014



Mabarroh Azizah, S.H.I., M.H.

NIDN. 2003057904

Penguji Utama



Abdul Basith, S.Th.I., M.H.I.

NIDN. 2001048101

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Sripni, M.A.

NIP. 19700705 200312 1 001

21/1-2022

NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 17 Desember 2021

Hal : Pengajuan Munaqasyah Skripsi Sdr. Khoirul Anam

Lampiran : 3 Eksemplar

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Syariah UIN Saifuddin Zuhri

Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Khoirul Anam

NIM : 1617301122

Jurusan : Muamalah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Judul : PERBEDAAN HARGA JUAL SPARE PARTS MOTOR KEPADA PEMBELI PELANGGAN DAN PEMBELI BIASA PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (STUDI KASUS DI KINGS MOTOR MANDIRAJA)

sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri untuk dimunaqasyahkan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.).

Demikian, atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing

**Abdul Basith, S.Th.I., M.H.I.****NIDN. 2001048101**

HALAMAN MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(*Al-Insyirah* : 6)

“Selesaikan apa yang sudah dimulai, nikmati prosesnya dan syukuri hasilnya”

(Khoirul Anam)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan penuh rasa syukur dan atas anugerah-Mu ya Allah, skripsi ini dapat terselesaikan dan penulis persembahkan kepada:

1. Bapak Zuhriyanto dan Ibu Sutarti.
2. Keluarga Besar Bani Ahmad Su'aidi dan Keluarga Bani Sunardjo.
3. Almamater Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri dan Keluarga Besar Hukum Ekonomi Syariah C 2016.



**PERBEDAAN HARGA JUAL SPARE PARTS MOTOR KEPADA
PEMBELI PELANGGAN DAN PEMBELI BIASA PERSPEKTIF HUKUM
ISLAM
(Studi Kasus Di Kings Motor Mandiraja)**

**ABSTRAK
Khoirul Anam
NIM. 1617301122**

**Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri**

Secara umum jual beli merupakan praktik tukar-menukar harta dengan harta yang lain dengan nilai yang sepadan sesuai dengan ketentuan syara. Dalam jual beli, harga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi pembeli dalam memilih suatu barang. Harga menjadi cerminan kualitas dari suatu barang. Semakin tinggi harga barang maka kualitasnya juga bagus, begitupun sebaliknya. Adapun permasalahan yang dikaji dalam skripsi ini ialah mengenai perbedaan harga jual *spare parts* motor oleh penjual kepada pembeli tertentu. Salah satu tempat yang melakukan praktik seperti ini ialah Kings Motor Mandiraja. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli, dan mengetahui bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktik semacam ini.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan pendekatan yang digunakan ialah yuridis empiris. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yang diperoleh dari wawancara dengan beberapa narasumber seperti pihak bengkel dan pembeli (pelanggan dan umum). Sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari buku-buku/jurnal yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis kaji. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme transaksi jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja merupakan praktik jual beli sebagaimana pada umumnya, dimana mereka yang tergolong sebagai pembeli pelanggan mendapatkan harga yang lebih murah daripada pembeli lain untuk barang yang sama. Selisihnya pun bervariasi, namun tidak lebih dari Rp20.000,- dan masih dalam batas wajar. Alasan penjual memberikan harga yang lebih murah kepada pembeli pelanggan ialah untuk menjaga hubungan kerjasama yang baik sebagai mitra bisnis dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Menurut hukum Islam, praktik jual beli ini sah karena rukun dan syaratnya sudah terpenuhi. Antara penjual dan pembeli juga saling ridha dan tidak ada paksaan. Hal ini bisa dilihat dari penyerahan masing-masing harta benda oleh kedua belah pihak.

Kata Kunci: *Perbedaan Harga Jual, Pembeli Pelanggan, Pembeli Biasa, Spare Parts Motor, Hukum 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	Ṡ	Ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥ	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍ	Ḍ	Zet (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

يتخبطه	Ditulis	<i>Yatakhabbatuhu</i>
تحلوا	Ditulis	<i>Tuḥillū</i>

C. Ta Marbūṭah di akhir kata bila dimatikan tulis h

تجارة	Ditulis	<i>Tijārah</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	<i>Ai</i>
	البيع	Ditulis	<i>al-bai'u</i>

3. Vokal Panjang

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

1.	Fathāh + alif	Ditulis	<i>Ā</i>
	إنما	Ditulis	<i>Innamā</i>
2.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>Ī</i>
	الذین	Ditulis	<i>Allazīna</i>

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

يفتر	Ditulis	<i>Yaftaru</i>
عنه	Ditulis	<i>'anhu</i>

E. Kata Sandang Alif + Lam Bila diikuti huruf Qamariyah

Bila diikuti huruf Qamariyah

القرآن	Ditulis	<i>al-Qurān</i>
الحديث	Ditulis	<i>al-Hadīś</i>

F. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

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



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur hanyalah bagi Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, yang telah melimpahkan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan kepada para pengikutnya. Semoga kita tetap istiqamah dan berpegang teguh pada ajaran-ajaran Islam dan menjadi bagian dari umat Nabi Muhammad SAW yang mendapatkan syafaat pada hari kiamat nanti, amin.

Dengan penuh rasa syukur, skripsi yang berjudul: “Perbedaan Harga Jual *Spare Parts* Motor kepada Pembeli Pelanggan dan Pembeli Biasa Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Kings Motor Mandiraja) ini bisa terselesaikan berkat adanya dukungan, motivasi dan arahan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

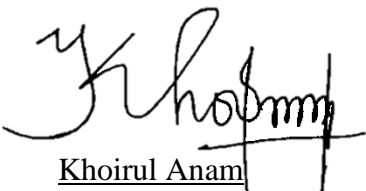
1. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
2. Dr. Supani, M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
3. Dr. Achmad Siddiq, M.H.I., M.H., selaku Wakil Dekan I Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
4. Dr. Hj. Nita Triana, S.H., M.Si., selaku Wakil Dekan II Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
5. Dr. Bani Syarif Maula, M.Ag, LL.M., selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
6. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I., selaku Ketua Jurusan dan Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.
7. Abdul Basith, S.Th.I, M.H.I., selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, pikiran dan arahan kepada penulis dalam pengerjaan skripsi ini.

8. Segenap dosen dan civitas akademika Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan dan membantu penulis dalam kelancaran skripsi ini.
9. Kedua orang tua tercinta, Bapak Zuhriyanto dan Ibu Sutarti, serta saudara-saudaraku yang selalu mendoakan, dan memberikan dukungan serta semangat selama menempuh perkuliahan sampai menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
10. Teman-teman Program Studi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016.
11. Seluruh narasumber yaitu Bapak Fandi beserta pengurus bengkel, para pembeli (pelanggan/biasa) Kings Motor Mandiraja dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Tiada yang dapat penulis berikan selain ucapan terimakasih dan doa, semoga segala bantuan dari semua pihak tercatat sebagai amal kebaikan yang diridhai oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tidak terlepas dari banyaknya kesalahan baik dari segi materi maupun dalam penulisannya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun terhadap kekurangan dalam penulisan skripsi ini demi penyempurnaan yang lebih lanjut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi para pembaca nantinya.

Purwokerto, 10 Desember 2021

Penulis,



Khoirul Anam

NIM. 1617301122

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR SINGKATAN.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
F. Telaah Pustaka.....	6
G. Kerangka Teori	13
H. Sistematika Pembahasan.....	15
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Jual Beli Menurut Islam	
1. Pengertian Jual Beli	16
2. Landasan Hukum Jual Beli	17
3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	19
4. Prinsip-Prinsip Jual Beli	23
5. Macam-Macam Jual Beli	24
6. Jual Beli yang Dilarang.....	26

7. Hikmah Jual Beli.....	28
8. <i>Khiyar</i> Dalam Jual Beli.....	29
B. Harga Dalam Islam	
1. Pengertian Harga.....	30
2. Landasan Hukum Harga	31
3. Penetapan Harga	32
4. Tujuan Penetapan Harga.....	33
5. Metode Penetapan Harga	34
6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga	35
7. Harga yang Adil Dalam Islam	39
BAB III Metode Penelitian	
A. Jenis Penelitian	43
B. Subjek dan Objek Penelitian.....	43
C. Lokasi Penelitian	44
D. Sumber Data Penelitian	44
E. Pendekatan Penelitian.....	45
F. Teknik Pengumpulan Data	45
G. Metode Analisis Data	47
BAB IV Analisis Perbedaan Harga Jual <i>Spare Parts</i> Motor kepada Pembeli Pelanggan dan Pembeli Biasa Perspektif Hukum Islam pada Kings Motor Mandiraja	
A. Gambaran Umum Kings Motor Mandiraja.....	48
B. Praktik Jual Beli <i>Spare Parts</i> Motor Di Kings Motor Mandiraja.....	50
C. Analisis Hukum Islam Dalam Praktik Jual Beli <i>Spare Parts</i> Motor Dengan Perbedaan Harga Kepada Pembeli Pelanggan dan Pembeli Biasa	54
BAB V Penutup	
A. Kesimpulan.....	62
B. Saran-saran	63
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR SINGKATAN

SWT	: <i>Subhānahuwāta'āla</i>
SAW	: <i>Sallāluhu 'alaihiwasallam</i>
Dkk	: Dan kawan-kawan
Hlm	: Halaman
HR	: Hadits Riwayat
KBBI	: Kamus Besar Bahasa Indonesia
KHES	: Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
No	: Nomor
QS	: Quran Surat
UIN	: Universitas Islam Negeri
Terj	: Terjemahan
Dll	: Dan lain-lain
DSN	: Dewan Syariah Nasional
MUI	: Majelis Ulama Indonesia



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Lampiran 2 Foto Dokumentasi



BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara garis besar Islam memiliki pokok-pokok ajaran yang terdiri dari aqidah, syariah dan akhlak yang bersumber dari al-Quran dan al-Sunnah. Syariah merupakan salah satu dari ajaran Islam yang mengatur hubungan manusia dengan Allah SWT dan mengatur hubungan antarsesama manusia. Hubungan yang mengatur antarsesama manusia diatur dalam masalah muamalah.

Muamalah adalah aturan-aturan Allah SWT yang wajib ditaati yang mengatur hubungan manusia dengan manusia yang berkaitan dengan bagaimana cara memperoleh dan mengembangkan harta benda. Adapun kegiatan muamalah yang biasa dan sering dilakukan oleh masyarakat diantaranya yaitu jual beli, hutang piutang, sewa menyewa, dan lain sebagainya.

Islam memandang bahwa jual beli merupakan salah satu sarana tolong-menolong antarsesama manusia. Orang yang sedang melakukan transaksi jual beli tidak hanya dilihat sebagai orang yang sedang mencari keuntungan semata, tetapi juga dipandang sebagai orang yang sedang membantu saudaranya. Bagi si penjual, ia sedang memenuhi kebutuhan barang yang dibutuhkan si pembeli. Sedangkan bagi si pembeli, ia sedang memenuhi kebutuhan akan keuntungan yang sedang dicari oleh si penjual. Atas dasar inilah aktivitas jual beli merupakan aktivitas mulia, dan Islam pun memperkenalkannya.

Secara umum, jual beli merupakan akad tukar menukar barang yang dilakukan oleh dua belah pihak, baik penjual maupun pembeli dimana salah satu dari keduanya saling menyerahkan (barang) kepada yang lain.¹ Bagi setiap muslim yang terjun di dunia bisnis/jual beli harus mengetahui hal-hal apa saja yang dapat menyebabkan status jual beli menjadi rusak. Tentunya hal tersebut untuk dihindari agar kegiatan muamalah berjalan sah dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan.

¹ Rohmansyah, *Fiqh Ibadah dan Mu'amalah* (Yogyakarta: LP3M UMY, 2017), hlm. 115.

Menurut syariat Islam, jual beli dihukumi sah apabila rukun dan syaratnya terpenuhi. Rukun jual beli terdiri dari adanya para pihak (penjual dan pembeli), adanya nilai tukar barang, dan adanya akad (ijab dan kabul). Sedangkan syarat jual beli mencakup dua hal, pertama syarat subjeknya yaitu berakal, kehendak sendiri dan baligh, sedangkan untuk syarat objeknya yaitu barangnya bersih, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, mampu menyerahkan, mengetahui dan barang yang diakadkan ditangan.² Jual beli yang diperbolehkan dalam Islam yaitu jual beli yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (penjual dan pembeli) dan terhindar dari unsur *garar*, *maysir* dan riba.

Selain itu, konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang baik juga merupakan hal yang penting dalam aktivitas perekonomian. Setiap orang berhak untuk mendapatkan perlakuan yang sama tak terkecuali dalam memperoleh suatu barang dan harga yang sesuai dalam transaksi ekonomi. Jika harganya tidak adil, dimana kualitas barang dan harganya tidak seimbang, maka para pelaku pasarpun enggan untuk melakukan transaksi karena takut mengalami kerugian.

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin maju, problematika dalam ruang lingkup muamalahpun ikut mengalami perkembangan. Kitapun harus menghadapi kondisi tersebut dengan segala konsekuensinya. Tentunya agar kita bisa terus bertahan dan mampu mengikuti zaman dengan cara melakukan berbagai macam inovasi dan terobosan terbaru.

Tak terkecuali pada jual beli. Berbagai inovasipun dibuat sebgus dan secanggih mungkin untuk menarik konsumen dan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Mereka melakukan berbagai macam cara agar tujuan bisnisnya tercapai. Walaupun demikian, semua harus selaras dan tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam. Ada etika-etika yang wajib dijunjung tinggi dan dihormati karena dalam aktivitas bisnis juga perlu adanya nilai-nilai moralitas yang baik, yang bersumber pada nilai-nilai al-Quran seperti kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas dan tanggung jawab.³

² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), hlm. 68.

³ Mabarroh Azizah dan Hariyanto, "Implementasi Etika Bisnis Islam terhadap Konsep *Green Economics*", *Supremasi Hukum: Jurnal Kajian Ilmu Hukum*, Vol. 10, No. 2, 2021, hlm. 238.

Ada yang menarik dari transaksi jual beli yang dilakukan di Kings Motor Mandiraja, yakni adanya perbedaan harga barang yang dijual kepada pelanggan/konsumen lama dan konsumen baru/pembeli biasa. Misalnya untuk harga aki motor merk tertentu, biasa dijual dengan harga Rp180.000,-. Namun harga tersebut bisa berubah menjadi Rp170.000,-. Harga gear motor berkisar antara Rp200.000,- bisa berubah menjadi Rp190.000,- atau bahkan lebih murah lagi jika yang melakukan pembelian adalah pelanggan/pembeli lama. Begitu juga dengan produk-produk yang lain, ada perbedaan harga dan cenderung lebih murah dari harga yang ditawarkan kepada pembeli pada umumnya.

Berdasarkan praktik jual beli di atas terdapat perbedaan harga yang cukup jelas, dimana penjual memberikan harga yang lebih murah kepada pembeli pelanggan, sedangkan untuk pembeli biasa/umum mendapatkan harga yang sedikit lebih mahal untuk barang dengan jenis dan spesifikasi yang sama.

Islam mengatur seluruh aspek kehidupan termasuk juga dalam aktivitas ekonomi dengan aturan yang ketat. Hal tersebut bertujuan agar terhindar dari perbuatan yang dapat merugikan satu sama lain seperti halnya praktek penipuan, kecurangan dalam jual beli serta adanya permainan harga oleh kelompok tertentu yang tidak sesuai dengan harga pasaran sehingga kemaslahatan bersama dalam melakukan kegiatan ekonomi bisa terwujud.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan tersebut, adanya perbedaan harga jual untuk barang yang sama kepada pembeli yang berbeda, tentu menjadi hal yang menarik untuk bisa diteliti lebih lanjut. Selain itu, praktik-praktik yang demikianpun juga banyak kita jumpai di lingkungan sekitar sehingga perlu juga untuk diketahui bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktik semacam ini. Oleh karenanya, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Perbedaan Harga Jual *Spare Parts* Motor kepada Pembeli Pelanggan dan Pembeli Biasa Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Kings Motor Mandiraja)”**.

B. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kemungkinan salah penafsiran dalam memahami judul skripsi ini, maka penulis akan memaparkan dan menegaskan beberapa istilah yang digunakan dalam judul skripsi ini.

1. Harga merupakan nilai tukar suatu barang atau jasa dalam satuan uang yang ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran.⁴ Adapun perbedaan harga yang dimaksud pada skripsi ini adalah penjual memberikan harga barang yang berbeda untuk barang dengan jenis dan spesifikasi yang sama, dimana mereka yang tergolong dalam pembeli pelanggan mendapatkan harga yang lebih murah daripada pembeli biasa/umum di toko tersebut.
2. Pembeli pelanggan adalah setiap orang atau kelompok yang telah melakukan pembelian terhadap barang tertentu secara rutin dan berulang di tempat yang sama. Adapun yang dimaksud dengan pembeli pelanggan dalam skripsi ini ialah setiap orang yang membeli *spare parts* motor di Kings Motor Mandiraja secara berulang-ulang dan telah berlangsung lama, baik untuk dirinya sendiri maupun untuk kepentingan orang lain/dijual kembali dan mereka membeli di tempat tersebut lebih dari 5 kali dalam sebulan.
3. Pembeli biasa adalah setiap pemakai ataupun pengguna barang/jasa untuk kepentingan dirinya sendiri ataupun untuk kepentingan pihak lain. Adapun yang dimaksud pembeli biasa dalam skripsi ini adalah setiap orang yang membeli *spare parts motor* di Kings Motor Mandiraja untuk waktu tertentu/tidak secara rutin dan tidak sesering pelanggan, atau bisa disebut juga sebagai pembeli umum.
4. Hukum Islam adalah seperangkat aturan yang disandarkan terhadap wahyu Allah SWT (al-Quran) dan sabda Rasulullah SAW (al-hadits) yang berkaitan dengan tingkah laku seorang mukallaf yang berlaku dan mengikat untuk semua umat Islam.

⁴ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori Dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 160.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, yang menjadi rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme transaksi jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja?
2. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap transaksi jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme transaksi jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja.
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan hukum Islam terhadap transaksi jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja.

E. Manfaat Penelitian

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

1. Secara Teoritis

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

2. Secara Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman kepada masyarakat secara umum mengenai pandangan hukum Islam terhadap praktik jual beli dengan perbedaan harga dan bisa menjadi bahan masukan bagi pihak-pihak yang melakukan praktik yang sejenisnya.

F. 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 pustaka terhadap penelitian-penelitian terdahulu baik ditulis dalam skripsi maupun jurnal. Berikut ini merupakan yang dapat ditemukan oleh penulis yang berkaitan dengan judul skripsi.

Pertama, skripsi Ashhabul Yamin yang berjudul “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)”. Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa perbedaan harga terjadi apabila ada reseller baru, dimana pembuat produk makanan mie lidi mblaged memberi harga yang berbeda antara reseller baru dengan reseller lama. 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. Produsen menjual dengan harga yang berbeda antara reseller lama dan reseller baru, karena reseller lama yang sudah menjalin hubungan kerjasama yang lebih awal layak diberi *reward* (penghargaan), dan juga dari produsennya ada rasa iba tersendiri ke reseller lama.⁵ Penulis melihat adanya persamaan dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas mengenai perbedaan harga. Adapun perbedaannya adalah pada penelitian Ashhabul Yamin, perbedaan harga tersebut terjadi apabila ada reseller baru dimana si pembuat produk makanan mie lidi mblaged (produsen) tersebut memberikan harga yang lebih mahal kepada reseller baru daripada reseller lama. Sedangkan pada penelitian ini, penulis membahas tentang adanya perbedaan harga barang yang ditawarkan oleh penjual kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum.

⁵ Ashhabul Yamin, “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)”, *skripsi* (Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2021).

Kedua, skripsi Yeyen yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)”. Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa praktik jual beli duren dengan perbedaan harga yang terjadi di Pasar Kluwih Desa Wates, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran merupakan hal yang wajar dan sudah terjadi sejak lama. Sebelum adanya kesepakatan, penjual dan pembeli masih bisa melakukan tawar-menawar harga duren dan berhak untuk memilih melanjutkan transaksi atau membatalkannya tanpa adanya paksaan. Dalam pandangan hukum Islam praktek jual beli duren dengan perbedaan harga tersebut diperbolehkan karena sudah memenuhi rukun dan syarat yang ditetapkan dalam jual beli, baik dari segi subjeknya maupun objeknya. Terjadinya perbedaan harga tersebut dikarenakan melihat dari stok atau persediaan duren karena duren merupakan buah musiman. Kemudian tidak adanya aturan yang jelas mengenai harga pasaran duren juga menimbulkan perbedaan harga sehingga yang bisa menentukan harga duren hanya penjual duren itu sendiri.⁶ Penulis melihat adanya persamaan dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas mengenai perbedaan harga. Adapun perbedaannya adalah pada penelitian Yeyen terjadinya perbedaan harga tersebut dikarenakan melihat dari stok atau persediaan duren dan juga penampilan dari pembeli terlepas dari dia merupakan konsumen lama/pelanggan ataupun bukan. Sedangkan pada penelitian ini, penulis membahas tentang adanya perbedaan harga barang yang ditawarkan kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum.

Ketiga, skripsi Renita Nurmayasari yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Produk Pada Display Dengan Struk Pembayaran (Studi Kasus di Minimarket Al-Amin Kartasuro)”. Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa perbedaan harga yang terjadi di minimarket Al-Amin Kartasura disebabkan karena kelalaian karyawan dalam memasukkan dan mengganti harga produk. Misalnya, Si A belanja sabun mandi dengan harga yang tertera di display Rp 2500,00. Setelah di rumah Si A mengeluarkan barang yang dibelinya dan

⁶ Yeyen, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)”, *skripsi* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2019).

melihat struk pembayarannya, ternyata harga sabun mandi di struk pembayarannya Rp 3000,00. Di situlah perbedaan harga antara display dengan struk pembayaran. Disini kasir hanya menjumlahkan barang belanjaan tanpa memberitahu secara jelas bahwa harga barang tersebut sudah berubah.⁷ Penulis melihat adanya persamaan dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas tentang perbedaan harga. Adapun perbedaannya adalah pada penelitian Renita Nurmayasari, perbedaan harga disebabkan karena kelalaian dari karyawan yang kurang teliti dan lalai, terlepas apakah pembeli tersebut merupakan konsumen lama/pelanggan ataupun bukan. Sedangkan pada penelitian ini, penulis membahas tentang terjadinya perbedaan harga barang yang ditawarkan kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum.

Keempat, skripsi Nur Mifchan Solichin yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Sembako Grosir dan Eceran (Studi Kasus di Toko Sembako Minggiran Kota Yogyakarta)”. Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa terjadinya perbedaan harga antara grosir dan eceran di Toko Sembako Minggiran karena untuk menutup biaya dan tenaga yang dibutuhkan dalam proses pengeceran barang dari ukuran grosir menjadi ukuran yang lebih kecil. Hal ini menyebabkan adanya tambahan biaya untuk membeli plastik yang lebih banyak, adanya penambahan tempat untuk menata dan menjajakan barang dagangan dan adanya tambahan waktu yang lebih lama dalam proses pengeceran barang.⁸ Penulis melihat adanya persamaan dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas mengenai perbedaan harga. Adapun perbedaannya adalah pada penelitian Nur Mifchan Solichin, perbedaan harga tersebut untuk untuk menutupi kebutuhan yang timbul akibat melakukan jual beli secara eceran dan tidak membedakan apakah pembeli merupakan konsumen lama/pelanggan ataupun bukan. Sedangkan pada penelitian ini, penulis membahas tentang terjadinya

⁷ Renita Nurmayasari, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Produk Pada Display Dengan Struk Pembayaran (Studi Kasus di Minimarket Al-Amin Kartasuro)”, *skripsi* (Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2019).

⁸ Nur Mifchan Solichin, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Sembako Grosir dan Eceran (Studi Kasus di Toko Sembako Minggiran Kota Yogyakarta)”, *skripsi* (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017).

perbedaan harga barang yang ditawarkan kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum.

Kelima, skripsi Desriani yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Bahan Pokok Dengan Jumlah Banyak dan Sedikit (Studi di Pasar Tugu Bandar Lampung)”. Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa penentuan harga dalam jual beli bahan pokok dengan jumlah banyak dan sedikit di Pasar Tugu Bandar Lampung tergantung dari kualitas dan jenis bahan pokok namun harga yang ditentukan sesuai dengan harga yang berlaku di pasaran. Perbedaan harga tersebut juga dipengaruhi oleh faktor-faktor lain keadaan cuaca yang sering berubah-ubah, kelangkaan Bahan Bakar Minyak (BBM) dan menjelang hari-hari besar. Perbedaan harga hanya berlaku untuk bahan pokok beras, gula pasir, minyak goreng, mentega, susu, jagung dan garam.⁹ Penulis melihat adanya persamaan dengan penelitian tersebut yaitu sama-sama membahas mengenai perbedaan harga. Adapun perbedaannya adalah pada penelitian Desriani perbedaan harga terjadi jika bahan pokok yang dibeli dalam jumlah tertentu baik banyak maupun sedikit dan tidak membedakan apakah pembeli merupakan konsumen lama/pelanggan ataupun bukan. Sedangkan pada penelitian ini, penulis membahas tentang terjadinya perbedaan harga barang yang ditawarkan kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum.

Perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian sebelumnya dapat dijelaskan melalui bagan sebagai berikut:

Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
Ashhabul Yamin	Perbedaan Harga Jual Dari Produsen Ke Reseller Lama Dan Reseller Baru Menurut Perspektif Hukum Ekonomi	Sama-sama membahas mengenai perbedaan harga jual suatu produk	Penelitian Ashhabul Yamin menjelaskan tentang praktik perbedaan harga yang ditujukan kepada <i>reseller</i> baru dan

⁹ Desriani, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Bahan Pokok Dengan Jumlah Banyak dan Sedikit (Studi di Pasar Tugu Bandar Lampung)”, *skripsi* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2017).

	Islam” (Studi Kasus Produk Mie Lidi Mblaged Ibu Nur Hidayati Sokaraja Tengah)		<i>reseller</i> lama sedangkan skripsi ini membahas tentang adanya perbedaan harga jual yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli pelanggan (pembeli lama) dan pembeli biasa/umum.
Yeyen	Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)	Sama-sama membahas mengenai perbedaan harga jual suatu produk	Pada penelitian Yeyen, perbedaan harga dilihat dari banyaknya persediaan duren dan penampilan pembeli terlepas dari dia merupakan pembeli pelanggan atau bukan. Sedangkan skripsi ini membahas tentang adanya perbedaan harga jual yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli pelanggan (pembeli lama) dan pembeli biasa/umum.
Renita Nurmayasari	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga	Sama-sama membahas mengenai	Penelitian Renita Nurmayasari menjelaskan tentang

	<p>Produk Pada Display Dengan Struk Pembayaran (Studi Kasus di Minimarket Al-Amin Kartasuro)</p>	<p>perbedaan harga jual suatu produk</p>	<p>bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap perbedaan harga yang terjadi di toko tersebut yang dikarenakan oleh ketidakmauan pegawai minimarket memperbarui list harga yang ada pada display. Sedangkan pada skripsi ini membahas tentang perbedaan harga jual yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli pelanggan (pembeli lama) dan pembeli biasa/umum.</p>
<p>Nur Mifchan Solichin</p>	<p>Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Sembako Grosir dan Eceran (Studi Kasus di Toko Sembako Minggiran Kota Yogyakarta)</p>	<p>Sama-sama membahas mengenai perbedaan harga jual suatu produk</p>	<p>Penelitian Nur Mifchan Solichin menjelaskan tentang perbedaan harga sembako terjadi apabila pembeli membeli barang dalam jumlah yang banyak dan sedikit dalam tinjauan hukum Islam, sedangkan pada skripsi ini membahas tentang perbedaan harga jual yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli</p>

			pelanggan (pembeli lama) dan pembeli biasa terlepas dari banyak atau tidaknya barang yang dibeli oleh pembeli.
Desriani	Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Bahan Pokok Dengan Jumlah Banyak dan Sedikit (Studi di Pasar Tugu Bandar Lampung)	Sama-sama membahas mengenai perbedaan harga jual suatu produk	Penelitian Desriani menjelaskan tentang perbedaan harga jual berdasarkan jumlah barang yang dibeli dalam tinjauan hukum Islam, sedangkan pada skripsi ini membahas tentang perbedaan harga jual yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli pelanggan (pembeli lama) dan pembeli biasa terlepas dari banyak atau tidaknya barang yang dibeli oleh pembeli.

Setelah membaca dan menelusuri beberapa skripsi di atas, terdapat beberapa penelitian yang berkaitan dengan perbedaan harga jual, akan tetapi sudah sangat jelas bahwa penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian tersebut diatas, dimana penelitian ini membahas mengenai perbedaan harga jual *spare parts* motor kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa perspektif hukum Islam (studi kasus di Kings Motor Mandiraja).

G. Kerangka Teori

Jual beli merupakan 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'.¹⁰ Benda juga bisa berarti barang dan uang yang sifatnya berharga dan diperbolehkan sepanjang tidak bertentangan dengan syara. Benda-benda seperti alkohol, babi, anjing, dan barang terlarang lainnya haram untuk diperjualbelikan sehingga jual beli tersebut dipandang batal dan jika dijadikan harga penukar, maka jual beli tersebut dianggap fasid.¹¹

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 menurut Islam. Jika syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara' dan hukumnya tidak sah.¹²

Jual beli merupakan transaksi yang umum dilakukan oleh masyarakat, baik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari maupun untuk investasi. Bentuk transaksinya pun beragam, mulai dari yang tradisional sampai dengan bentuk modern melalui lembaga keuangan.¹³

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 jumbuh ulama. Menurut jumbuh ulama, rukun jual beli terdiri dari akad (ijab dan kabul), *aqid* (penjual dan pembeli) dan *ma'qud alaih* (objek akad). Sedangkan menurut Ulama Hanafiyah rukun akad 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 dari kedua belah pihak untuk melakukan jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diketahui karena tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan diantara

¹⁰ Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 52.

¹¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 69.

¹² Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, hlm. 52.

¹³ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), hlm.

kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli menurut mereka tersirat dalam ijab dan kabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.¹⁴

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 kabul).

Ijab dari segi bahasa berarti kewajiban atau perkenaan, sedangkan kabul berarti penerimaan. Ijab dalam jual beli dapat dilakukan oleh pembeli atau penjual sebagaimana kabul 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 kabul. Ukuran ijab dan kabul adalah kerelaan dari kedua belah pihak yang melakukan transaksi yang ditandai dengan pemindahan kepemilikan. Kemudian syarat yang harus dipenuhi dalam ijab dan kabul adalah adanya kesesuaian antara ijab dengan kabul terhadap harga barang yang diperjualbelikan. Apabila tidak ada kesesuaian harga, berarti tidak ada kesesuaian antara ijab dan kabul.

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. Apabila akad jual beli dilakukan karena terpaksa baik secara fisik ataupun mental, maka menurut jumhur ulama jual beli tersebut tidak sah.

3. Syarat-syarat dalam *ma'qud alaih* (objek akad/barang yang diperjualbelikan)

- 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.¹⁵

¹⁴ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2012), hlm. 70-71.

H. Sistematika Pembahasan

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

BAB I, berisi tentang pendahuluan. Pada bab ini, penulis akan membahas mengenai latar belakang penulis mengangkat judul tersebut disertai beberapa argumen dan alasan yang kuat, selanjutnya mengenai definisi operasional, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian tersebut, telaah pustaka, kerangka teori, dan sistematika pembahasan. Bab ini juga berfungsi sebagai pengantar dalam pembahasan pada bab-bab selanjutnya.

BAB II, berisi tentang landasan teori jual beli dan harga menurut Islam. Untuk konsep jual beli berisi tentang pengertian jual beli, dasar hukum, syarat dan rukun jual beli, dan *khiyar* dalam jual beli serta penjelasan mengenai harga dan penetapan harga yang adil dalam Islam. Bab ini merupakan materi pendukung untuk mempermudah melakukan penelitian ini.

BAB III, berisi tentang metode penelitian yang pembahasannya terdiri dari jenis penelitian, subjek dan objek penelitian, lokasi penelitian, sumber data dan pendekatan penelitian yang dilakukan, serta teknik pengumpulan data dan metode analisis data dari problematika mengenai jual beli *spare parts* motor pada lokasi penelitian tersebut.

BAB IV, berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan meliputi gambaran umum dari Kings Motor Mandiraja, praktik jual beli yang terjadi, serta bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktik jual beli dengan perbedaan harga pada Kings Motor Mandiraja. Dalam bab ini pula penulis akan berusaha menemukan jawaban dari permasalahan yang menjadi tujuan utama penelitian ini.

BAB V, merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan uraian singkat mengenai jawaban dari permasalahan yang telah dikaji.

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

¹⁵ Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, hlm. 55-67.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli Menurut Islam

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fikih disebut *al-bai'* yang berarti menjual atau mengganti.¹⁶ Secara etimologis jual beli bisa diartikan sebagai pertukaran suatu (harta) dengan sesuatu (harta) yang lain,¹⁷ sedangkan secara terminologis, jual beli merupakan saling menukar harta dengan harta dengan cara tertentu, atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.¹⁸

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), yang dimaksud dengan *al-bai'* ialah jual beli antara benda dengan benda atau pertukaran benda dengan uang.¹⁹

Adapun pengertian jual beli (*al-bai'*) menurut beberapa tokoh diantaranya sebagai berikut:

a. Pengertian jual beli menurut Sayyid Sabiq

مبادلة مال بمال على سبيل التراض او نقل ملك بعوض على الوجه المأذون فيه

Pertukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling meridhai atau memindahkan hak milik disertai dengan penggantian dengan cara yang diperbolehkan.²⁰

b. Menurut Imam Taqiyyudin

مقابلة مال بمال قبلين للتصرف بإيجاب وقبول على الوجه المأذون فيه

Membalas sesuatu harta benda seimbang dengan cara benda yang lain yang kedudukannya bisa ditasyarufkan (dikendalikan) dengan ijab dan kabul menurut cara yang dihalalkan oleh syara.²¹

¹⁶ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, hlm. 67.

¹⁷ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2020), hlm. 73.

¹⁸ Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis Membangun Wacana Integritas Perundangan Nasional dengan Syariah* (Malang: UIN Malang Press, 2009), hlm. 172.

¹⁹ Anonim, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 10.

²⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (Kuwait: Darul Bayan, 2007), hlm. 126.

²¹ Taqiyyudin Abu Bakar bin Muhammad Al-Husaini, *Kifayah al-Akhyar* (Surabaya: Syirkah Piramida, tt), hlm. 147.

c. Menurut Wahbah Az-Zuhaili

مبادلة مال بمال على وجه مخصوص

Saling tukar menukar harta dengan cara tertentu.²²

Adapun pengertian jual beli menurut beberapa madzhab adalah sebagai berikut:

- a. Madzhab Hanafi mendefinisikan bahwa jual beli merupakan tukar menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya atau tukar menukar barang dengan uang atau semacamnya menurut cara yang khusus.
- b. Madzhab Maliki mendefinisikan bahwa jual beli adalah akad *mu'awaḍah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan.
- c. Madzhab Syafi'i mendefinisikan bahwa jual beli adalah suatu akad yang mengandung tukar-menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk waktu selamanya.
- d. Madzhab Hanbali mendefinisikan bahwa jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta, atau tukar menukar manfaat yang mubah dengan manfaat yang mubah untuk waktu selamanya, bukan riba' dan bukan hutang.²³

Dari beberapa pengertian di atas, dapat dipahami bahwa yang dimaksud dengan jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda/barang diantara dua pihak yang dilandasi atas kerelaan masing-masing pihak, dan dilakukan sesuai dengan ketentuan syara'.

2. Landasan Hukum Jual Beli

Jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi menjadi salah satu sarana untuk saling tolong menolong sesama manusia. Transaksi jual beli merupakan suatu aktivitas yang diperbolehkan dalam Islam, sebagaimana yang disebutkan dalam al-Quran maupun al-Hadits. Adapun yang menjadi dasar diperbolehkannya jual beli menurut hukum Islam adalah:

²² Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuh* (Beirut: Dar al-Fikr, tt), hlm. 3304.

²³ Sa'adah Yuliana, dkk, *Transaksi Ekonomi dan Bisnis dalam Tinjauan Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Idea Press, 2017), hlm. 55.

1) Al-Quran

QS. Al-Baqarah (2) ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ 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. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.²⁴

QS. An-Nisa (4) ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁵

2) Hadits

حدثنا يزيد حدثنا المسعودي عن وائل أبي بكر عن عباية بن رفاعة بن رافع بن خديج عن جده رافع بن خديج قال قيل يا رسول الله أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور (رواه البزار)

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 dari kakeknya (Rafi' bin Khadij) dia berkata, "Dikatakan, "Wahai Rasulullah, mata pencahariaan apa yang paling baik?" beliau

²⁴ Tim Penerjemah al-Quran Kemenag RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: Almahira, 2015), hlm. 47.

²⁵ Tim Penerjemah al-Quran Kemenag RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, hlm. 83.

bersabda: Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur. (HR. Imam Bazzar).²⁶

3) *Ijma'*

Berdasarkan kesepakatan para ulama fiqh (*ijma'*), menyatakan bahwa jual beli hukumnya mubah atau boleh, dan terdapat hikmah di dalamnya. Hal ini dikarenakan manusia bergantung pada barang yang ada pada orang lain dan tentu orang tersebut tidak akan memberinya tanpa adanya timbal balik. Dengan adanya aktivitas jual beli, maka dapat membantu terpenuhinya kebutuhan setiap orang karena sejatinya manusia itu merupakan makhluk sosial, yang tidak bisa hidup tanpa adanya kerja sama dengan yang lain.²⁷

Imam Syafi'i mengatakan bahwa semua jenis jual beli hukumnya boleh jika dilakukan oleh dua pihak yang masing-masing pihak mempunyai kelayakan untuk melakukan transaksi, kecuali jual beli yang jelas-jelas diharamkan oleh Allah SWT maka termasuk dalam kategori yang dilarang. Adapun selain itu maka jual beli boleh hukumnya selama berada pada bentuk yang ditetapkan dalam al-Quran maupun al-Hadits.²⁸

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Jual beli merupakan suatu perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi hukum terjadinya peralihan atau perpindahan hak atas suatu benda/harta dari pihak penjual ke pihak pembeli. Oleh karenanya, perbuatan hukum tersebut haruslah dipenuhi rukun dan syarat-syaratnya agar praktik jual beli tersebut dipandang sah oleh syara'.

Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat di kalangan Ulama Hanafiyah dan jumhur ulama. Rukun jual beli menurut Ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab dan kabul. Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan dari kedua belah pihak

²⁶ Abu Abdullah Ahmad Ibn Muhammad Ibn Hanbal Ibn Asad Al-Syaibani, *Musnad Al Imam Ahmad Ibn Hanbal* (Beirut: Muassasah Al-Risalah, 2001), hlm. 554.

²⁷ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 82.

²⁸ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuh*, hlm. 27.

untuk melakukan jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra dan tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Adapun indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli menurut mereka terlihat dalam ijab dan kabul, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.²⁹ Sebagaimana yang disabdakan Rasulullah SAW:

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال لا يفترقن إثنان الا عن تراض

Dari Abu Hurairah RA dari Nabi SAW bersabda: “Janganlah dua orang yang melakukan jual beli berpisah, sebelum mereka meridhai.”³⁰

Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun jual beli terdiri dari akad (ijab dan kabul), *'aqid* (penjual dan pembeli), *ma'qud alaih* (objek akad) dan adanya *'iwad* (nilai tukar suatu barang).³¹

b. Syarat Jual Beli

Menurut jumhur ulama syarat sahnya jual beli harus sesuai dengan rukun jual beli yaitu terkait dengan subjeknya, objeknya dan ijab qabul. Selain memiliki rukun, jual beli juga syarat. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam beli adalah sebagai berikut:

Pertama tentang subjeknya, yaitu kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli (penjual dan pembeli) disyaratkan:

1) Berakal sehat

Maksudnya harus dalam keadaan tidak gila, dan sehat rohaninya.

2) Dengan kehendaknya sendiri (tanpa paksaan)

Maksudnya bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli salah satu pihak tidak melakukan tekanan atau paksaan atas pihak lain, sehingga pihak lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan disebabkan kemauan

²⁹ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, hlm. 70-71.

³⁰ Abu Dawud, *Sunan Abu Dawud* (Mesir: Dar al-Qahirah, 1999), hlm. 1500.

³¹ Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalah*, hlm. 70.

sendiri, tapi ada unsur paksaan. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri tidak sah.

3) Baligh atau dewasa

Maksudnya adalah apabila telah berumur 15 tahun, atau telah bermimpi (bagi laki-laki) dan haid (bagi perempuan). Namun demikian, bagi anak-anak yang sudah dapat membedakan mana yang baik dan mana yang buruk, tetapi belum dewasa (belum mencapai umur 15 tahun dan belum bermimpi atau haid), menurut pendapat sebagian ulama diperbolehkan melakukan perbuatan jual beli, khususnya barang-barang kecil yang tidak bernilai tinggi.³²

Kedua, tentang objeknya. Yang dimaksud objek jual beli adalah benda yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli. Benda tersebut harus memenuhi syarat-syarat:

- 1) Suci barangnya, maksudnya barang yang diperjualbelikan bukanlah benda yang dikualifikasi sebagai benda najis, atau digolongkan sebagai benda yang diharamkan. Jadi tidak semua barang dapat diperjual belikan.
- 2) Dapat di manfaatkan, karena pada hakikatnya seluruh barang yang dijadikan sebagai objek jual beli merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, seperti untuk dikonsumsi (beras, jagung, kedelai, tepung, buah-buahan, dll), dinikmati keindahannya (lukisan, bunga, dll) dinikmati suaranya (radio, TV, burung, dll) serta dipergunakan untuk keperluan yang bermanfaat seperti mobil, sepeda motor, dan lain sebagainya.
- 3) Milik orang yang melakukan akad, maksudnya bahwa orang yang melakukan perjanjian jual beli adalah pemilik sah barang tersebut atau telah mendapat izin dari pemilik sah barang. Jual beli barang yang dilakukan oleh orang yang bukan pemilik barang atau yang berhak berdasarkan kuasa pemilik tidak sah.
- 4) Mampu menyerahkan, maksudnya penjual baik sebagai pemilik maupun sebagai kuasa dapat menyerahkan barang yang dijadikan sebagai objek

³² Suharwadi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hlm. 130.

jual beli dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang kepada pembeli.

- 5) Mengetahui dan melihat sendiri keadaan barang baik mengenai hitungan, takaran, timbangan atau kualitasnya. Apabila dalam suatu jual beli keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka perjanjian jual beli itu tidak sah. Sebab bisa jadi perjanjian tersebut mengandung unsur penipuan.
- 6) Barang yang diakadkan di tangan. Sehingga perjanjian jual beli atas sesuatu barang yang belum di tangan (tidak berada dalam penguasaan penjual) dilarang sebab bisa jadi barang tersebut rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana yang telah diperjanjikan.

Ketiga, *sigat* akad (ijab dan kabul). Ijab adalah pernyataan pihak pertama mengenai isi perikatan yang diinginkan. Sedang kabul adalah pernyataan pihak kedua untuk menerimanya. Ukuran ijab dan kabul adalah kerelaan kedua belah pihak melakukan transaksi dan adanya tindakan memberi atau menerima atau indikasi dalam bentuk apapun yang menunjukkan kerelaan dalam memindahkan kepemilikan. Kemudian syarat yang harus dipenuhi dalam ijab dan kabul adalah adanya kesesuaian antara ijab dengan kabul terhadap harga barang yang diperjualbelikan. Apabila tidak ada kesesuaian harga, berarti tidak ada kesesuaian antara ijab dan kabul.

Syarat selanjutnya dalam jual beli adalah *'iwad* atau nilai tukar dari barang yang dijual. Para ulama fikih mengemukakan syarat-syarat nilai tukar atau harga barang sebagai berikut:

- 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- 2) Boleh diserahkan pada waktu akad. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (dengan cara tidak tunai), maka waktu pembayarannya harus jelas.
- 3) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al-muqayyadah*), maka barang yang dijadikan nilai tukar bukanlah

barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan *khamr* karena kedua jenis benda ini tidak bernilai dalam syara'.³³

4. Prinsip-prinsip jual beli

Prinsip-prinsip jual beli diantaranya meliputi:

a. Prinsip keadilan

Islam sangat menjunjung tinggi keadilan, karena adil merupakan aturan paling utama pada semua aspek perekonomian. Keadilan adalah menempatkan sesuatu pada tempatnya dan memberikan sesuatu hanya kepada yang berhak, serta melakukan sesuatu sesuai dengan posisinya. Adapun implementasi keadilan pada aktivitas ekonomi berupa terlaksananya aturan/prinsip muamalah yang melarang adanya unsur riba, maysir, garar, zalim dan objek transaksi yang haram. Selain itu tidak diperkenankan pula untuk memaksa manusia membeli barang dengan harga tertentu, melakukan monopoli, dan mempermainkan harga.

b. Prinsip suka sama suka

Prinsip ini mengakui bahwa setiap kegiatan atau praktik muamalah antarpihak harus berdasarkan kerelaan dan keridaan masing-masing. Dasar prinsip ini sebagaimana yang terkandung di dalam al-Quran Surat An-Nisa ayat 29. Kerelaan disini bisa berarti kerelaan mengerjakan sesuatu, maupun kerelaan dalam menerima atau memberikan harta yang dijadikan objek dalam praktik muamalah lainnya.

c. Jual beli benar, jujur dan amanah

Benar merupakan ciri utama orang mukmin. Tanpa kebenaran, agama tidak akan tegak dan tidak akan stabil. Bencana terbesar di dalam pasar saat ini ialah meluasnya tindakan dusta dan batil, misalnya berdusta dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga. Oleh karenanya, salah satu karakter pedagang yang penting dan diridhai oleh Allah ialah menjunjung tinggi nilai-nilai kebenaran, karena kebenaran menyebabkan berkah bagi penjual maupun pembeli. Andai keduanya bersikap benar dan mau

³³ Panji Adam, *Fiqh Muamalah Adabiyah* (Bandung: PT Refika Aditama, 2018), hlm. 279.

menjelaskan kelemahan barang yang diperdagangkan maka kedua-duanya mendapatkan berkah dari praktik jual beli yang dilakukannya.

Amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak meminimalisir hak orang lain, baik berupa harga atau upah. Adapun yang bisa dilakukan oleh penjual ialah dengan menjelaskan ciri-ciri, kualitas, dan harga barang dagangan kepada pembeli tanpa melebih-lebihkannya.

Selain benar dan amanah, seorang pedagang juga harus berlaku jujur. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan, sebagaimana ia menginginkannya dengan menjelaskan cacat barang dagangnya yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli. Salah satu sifat curang ialah melipatkan gandakan harga terhadap orang yang tidak mengetahui harga pasaran. Pedagang mengelabui pembeli dengan memberikan harga diatas harga pasaran.

d. Tidak boros

Islam merupakan agama yang memerangi kekikiran dan kebatilan. Islam mengharuskan setiap orang membelanjakan harta miliknya untuk memenuhi keperluan diri pribadi dan keluarganya serta menafkahnnya dijalan Allah. Islam tidak mengizinkan tindakan pemborosan sebab Islam mengajarkan untuk bersikap sederhana.

e. Kasih sayang

Islam mewajibkan untuk mengasihi dan menyayangi manusia. Melalui jual beli, Islam sangat menekankan untuk tidak hanya mencari keuntungan semata tetapi juga ada rasa kemanusiaan, kasih sayang, rasa saling menghormati, membantu kepada sesama orang lain yang membutuhkan, dan lain-lain.³⁴

5. Macam-macam jual beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa sisi, yakni dari sisi obyek dan Subjek jual beli. Pembahasannya sebagai berikut:

³⁴ Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)* (Malang: UIN Maliki Press, 2018), hlm. 34-35.

- a. Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli ada tiga macam:
- 1) Jual beli benda yang kelihatan, yakni pada waktu mengerjakan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan oleh masyarakat umum.
 - 2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian, yakni jual beli *salam* (pesanan). *Salam* merupakan jual beli yang tidak tunai (kontan), pada awalnya meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah suatu perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa-masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.
 - 3) Jual beli benda yang tidak ada dan tidak bisa dilihat, yakni jual beli yang dilarang oleh agama Islam, sebab barangnya tidak pasti atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang mengakibatkan kerugian salah satu pihak.³⁵
- b. Dari segi obyeknya jual beli dibedakan menjadi empat macam:
- 1) *Bai' al-muqayyadah*, yakni jual beli barang dengan barang, atau yang lazim disebut dengan barter. Seperti menukar sandal dengan sepatu.
 - 2) *Ba'i al-muṭlaq*, yakni jual beli barang dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan *saman* secara mutlak, seperti dirham, dolar atau rupiah.
 - 3) *Ba'i al-ṣarf*, yakni menjualbelikan *saman* (alat pembayaran) dengan *saman* lainnya, seperti rupiah, dolar atau alat-alat pembayaran lainnya yang berlaku secara umum.
 - 4) *Ba'i al-salam* yaitu jual beli melalui pesanan, yakni jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar kemudian.³⁶
- c. Ditinjau dari segi pelaku akad (subjek) jual beli terbagi menjadi tiga bagian, yakni:

³⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 75-76.

³⁶ Ghufroon A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 141.

- 1) Akad jual beli yang dilaksanakan dengan lisan, yakni akad yang dilaksanakan oleh kebanyakan orang. Bagi orang bisu bisa diganti dengan isyarat yang merupakan pembawaan alami dalam memperlihatkan kehendak. Hal yang dipandang dalam akad ialah maksud atau kehendaknya, bukan pembicaraan dan pernyataan.
- 2) Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan atau surat-menyurat. Jual beli ini dilaksanakan antara penjual dan pembeli, dimana kedua belah pihak tidak berhadapan dalam satu majelis akad, tapi melalui perantara. Dalam pemahaman sebagian ulama, bentuk jual beli ini hampir sama dengan bentuk jual beli *al-salam*, hanya saja dalam jual beli *al-salam* antara penjual dan pembeli saling berhadapan dalam satu majlis, sedangkan dalam jual beli via pos dan giro antara penjual dan pembeli tidak berada dalam satu majelis akad.
- 3) Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) dikenal dengan istilah *mu'atah*, yakni mengambil dan menyerahkan barang tanpa ijab dan kabul, seperti seseorang mengambil rokok yang sudah bertuliskan label harganya, ditetapkan harganya oleh penjual kemudian pembeli memberikan uang pembayarannya kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilaksanakan tanpa ijab kabul antara penjual dan pembeli. Berdasarkan pendapat sebagian ulama Syafi'iyah, hal ini termasuk yang dilarang, tetapi berdasarkan pendapat sebagian lainnya seperti halnya Imam Nawawi memperbolehkan jual beli barang dengan cara yang demikian, yakni tanpa ijab kabul terlebih dahulu.³⁷

6. Jual beli yang dilarang

Pada dasarnya, hukum asal dari setiap jual beli adalah *mubah*/boleh, sepanjang tidak ada dalil yang melarangnya. Pelarangan jual beli tersebut bisa disebabkan oleh objek jual beli yang sudah jelas keharamannya, ataupun mengandung unsur *garar* serta menimbulkan *muḍarat* yang besar, atau karena sebab-sebab lainnya yang membuat status jual beli tersebut menjadi haram. Adapun macam-macam jual beli yang dilarang/diharamkan meliputi:

³⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 77-78.

a. *Bai al-'Inah*

Bai al-'Inah bisa diartikan sebagai jual beli barang secara tunai dengan harga tertentu, lalu barang tersebut dijual kembali oleh si pembeli kepada penjual itu secara kredit (tidak tunai) dengan harga yang lebih mahal.

b. *Bai garar*

Bai garar merupakan segala bentuk jual beli yang sifatnya tidak jelas dan spekulatif sehingga dapat merugikan pihak yang bertransaksi, misalnya jual beli buah yang belum matang/masak yang masih di pohon, jual beli anak kambing yang masih dalam perut induknya, dan lain-lain.

c. *Bai Najasy*

Bai Najasy yaitu praktik jual beli dimana seseorang pura-pura menawarkan barang yang diperdagangkan dengan tujuan agar harga barang tersebut naik dan orang lain bersedia membeli dengan harga tersebut (harga barang yang melebihi sebenarnya).

d. *Bai Munabazah*

Bai munabazah merupakan jual beli secara lempar-melempar sehingga objek barang yang diperjualbelikan tidak jelas dan tidak pasti, apakah barang A, B, C ataupun yang lainnya. Setelah terjadi saling lempar barang, maka terjadilah jual beli. Jual beli ini juga dilarang karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab dan kabul.

e. *Bai Muzabanah*

Bai muzabanah yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering, seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah sedangkan ukurannya dengan dikilo sehingga akan merugikan pemilik padi yang kering.

f. *Ḥablul Ḥabalah*

Ḥablul ḥabalah merupakan jual beli seekor anak hewan/onta yang masih dalam kandungan induknya. Jual beli semacam ini termasuk dalam jual beli yang dilarang karena mengandung *garrar*.

g. *Bai Ḥaṣāh*

Bai ḥaṣāh merupakan jual beli dengan lemparan batu, yang pada intinya ialah jika seseorang melemparkan batu/kerikil ke salah satu barang, maka barang yang terkena itulah barang yang dijual. Jual beli semacam ini juga termasuk *garar* karena sifatnya spekulatif.

h. *Bai Muammasah*

Bai muammasah yaitu jual beli secara sentuh menyentuh. Misalkan seseorang menyentuh suatu produk di malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli barang/produk tersebut. Jual beli ini mengandung *garar* karena tidak jelas barang mana yang disentuh, mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian pada salah satu pihak.

i. *Bai Fuduli*

Bai fuduli adalah seorang menjual sesuatu tanpa ada izin dari yang mempunyai barang. Menurut Syafi'iyah, jual beli tersebut tidak sah, adapun menurut Hanafiyah jual beli ini hukumnya sah apabila pemilik barang tersebut telah mengizinkannya setelah terjadinya akad. Jika pemilik barang tidak mengizinkannya, maka jual beli tersebut tidak sah.

j. Jual beli dua harga (*Two in one*)

Jual beli dua harga ialah kondisi dimana suatu transaksi diwadahi oleh dua akad sekaligus, sehingga terjadi ketidakpastian mengenai akad mana yang harus digunakan/berlaku. Jual beli dua harga ini terjadi bila ketiga faktor dibawah ini terpenuhi:

- 1) Objek sama.
- 2) Pelaku sama.
- 3) Jangka waktu sama.³⁸

7. Hikmah Jual Beli

Praktik jual beli tentu memberikan manfaat dan hikmah kepada siapa saja yang melakukannya, diantaranya adalah:

³⁸ Heru Wahyudi, *Fiqh Ekonomi* (Bandar Lampung: Lembaga Penelitian Universitas Lampung, 2012), hlm. 116-121.

- a. Jual beli dapat menata struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak milik orang lain.
- b. Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya atas dasar kerelaan.
- c. Dapat menjauhkan diri dari memakan atau memiliki barang yang haram atau secara batil.
- d. Penjual dan pembeli sama-sama mendapat rizki dari Allah.
- e. Menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan.³⁹

8. *Khiyar* Dalam Jual Beli

Dalam melakukan aktivitas jual beli, seseorang diperbolehkan untuk memilih meneruskan/melanjutkan jual beli yang sedang dilakukan ataupun membatalkannya. Secara umum, *khiyar* dibagi menjadi tiga yaitu:

a. *Khiyar Majelis*

Majelis berarti tempat terjadinya transaksi. Dengan demikian yang dimaksud dengan *khiyar majelis* adalah hak yang dimiliki oleh pelaku transaksi untuk memilih melanjutkan jual beli ataupun membatalkannya selama kedua belah pihak masih berada dalam satu tempat. Apabila keduanya telah berpisah dari tempat tersebut, maka *khiyar majelis* sudah tidak berlaku lagi.⁴⁰ *Khiyar majelis* hanya ada pada akad yang sifatnya pertukaran, misalnya pada praktik jual beli, upah-mengupah dan lain sebagainya.⁴¹

b. *Khiyar Syarat*

Yang dimaksud dengan *khiyar syarat* ialah suatu kondisi yang memperbolehkan para pihak yang melakukan akad memiliki hak atas pembatalan ataupun penetapan akad selama waktu yang ditentukan.⁴² Misalnya ada seseorang berkata, “Saya jual rumah dan tanah ini seharga Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) dengan catatan saya ber*khiyar* selama 3 hari.”

³⁹ Muhammad Hasbi Al-Shiddieqi, *Fiqh Kontemporer* (Semarang: Pustaka Rizki Putra 2000), hlm. 33.

⁴⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 83.

⁴¹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 113.

⁴² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 84.

c. *Khiyar 'Aib*

Yang dimaksud dengan *khiyar 'aib* ialah suatu keadaan yang memperbolehkan salah seorang yang melakukan akad memiliki hak untuk membatalkan atau melanjutkan akad ketika ditemukannya kecacatan pada barang yang diperjualbelikan ataupun pada alat tukarnya (harga). Ketetapan adanya *khiyar* mensyaratkan adanya barang pengganti kecuali jika ada keridhaan dari pihak yang berakad, dan jika tidak ada kecacatan pada barang tersebut maka barang pengganti tidak diperlukan. Artinya bahwa barang-barang yang diperjualbelikan harus benar-benar sempurna, terhindar dari cacat.⁴³

B. Harga dalam Islam

1. Pengertian Harga

Secara sederhana, harga (*price*) adalah nilai tukar atas suatu produk ataupun jasa. Lebih luas lagi, harga merupakan jumlah semua nilai yang diberikan oleh pembeli untuk memiliki dan/atau menggunakan suatu produk atau jasa yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Harga juga bisa diartikan sebagai ekspresi dari sebuah nilai, yang berkaitan dengan kegunaan dan kualitas produk, citra yang terbentuk melalui iklan dan promosi, serta ketersediaan produk melalui jaringan distribusi dan layanan yang menyertainya.⁴⁴ Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), harga merupakan nilai suatu barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang.⁴⁵

Di dalam ilmu ekonomi, harga berhubungan erat dengan nilai dan kegunaan. Nilai yang dimaksud disini adalah ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu produk apabila produk itu ditukarkan dengan produk lain.

⁴³ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, hlm. 116.

⁴⁴ Philip Kloter dan Gary Amstron, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), hlm. 345.

⁴⁵ Tim Redaksi Kamus Bahasa Indonesia, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm. 1787.

Sedangkan kegunaan adalah atribut yang melekat dari sebuah unit yang memberikan tingkat kepuasan tertentu pada pembeli/konsumen.⁴⁶

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa harga merupakan sejumlah nilai yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli) mengenai transaksi jual beli barang atau jasa yang dilandasi oleh kerelaan atau perasaan suka sama suka dari masing-masing pihak.

Dalam dunia perdagangan, harga merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi nilai barang di pasaran. Tinggi rendahnya harga menjadi perhatian utama para pembeli saat mereka mencari suatu barang. Pada umumnya harga menjadi cerminan mengenai kualitas barang. Semakin tinggi kualitas dan manfaat suatu barang maka harga yang ditawarkan juga tinggi, begitupun sebaliknya. Berdasarkan hal tersebut, tentu sangat penting bagi penjual dalam menetapkan harga suatu barang karena harga menjadi pertimbangan khusus sebelum pembeli memutuskan untuk membeli barang tersebut atau tidak dan tentunya hal ini berdampak pada roda perekonomian usahanya. Selain itu, kualitas barang juga harus terjaga. Jangan sampai membohongi pembeli karena ketidaktahuannya mengenai harga barang tersebut di pasaran dengan memberikan harga yang tinggi atas barang tersebut, padahal kualitas dari barang tersebut tidak mencerminkan harganya.

2. Landasan Hukum Harga

Allah SWT berfirman dalam Q.S. an-Nisa (4) ayat 29 yang berbunyi:

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

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁴⁷

⁴⁶ Danang Sunyoto, *Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis* (Jakarta: Center for Academic Publishing Service, 2013), hlm. 179-180.

⁴⁷ Tim Penerjemah al-Quran Kemenag RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, hlm. 83.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa dalam jual dilarang untuk mengambil atau memakan harta sesama umat muslim, dan juga pelarangan terhadap tindakan yang dzalim dengan jalan yang batil, seperti membelanjakan harta dengan cara maksiat melalui perjudian, penipuan dan hal-hal lain yang dilarang dalam Islam.

3. Penetapan Harga

Dalam fikih ada dua istilah yang berbeda yang menyangkut harga suatu barang yaitu *al-šaman* dan *al-si'r*. Menurut ulama fikih, *al-šaman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *al-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di pasar. Ulama fikih juga mengatakan bahwa naik turunnya harga suatu barang berkaitan erat dengan *al-si'r*.⁴⁸

Para ulama fikih membagi *al-si'r* menjadi dua macam yaitu :

- a. Harga yang berlaku secara alami yakni tanpa campur tangan dan ulah pedagang. Dalam konteks harga seperti ini para pedagang bebas menjual barang sesuai dengan harga yang wajar dengan mempertimbangkan keuntungannya. Dalam harga yang berlaku secara alami ini, pemerintah tidak boleh ikut campur tangan karena campur tangan pemerintah dapat membatasi hak para pedagang.
- b. Harga barang tertentu yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan keuntungan serta kemampuan ekonomi masyarakat. Penetapan harga seperti inilah disebut *al-tas'ir al-jabbari*. Jadi *al-tas'ir al-jabbari* adalah penetapan harga yang ditentukan pemerintah terhadap harga bahan pokok.⁴⁹

Dalam Islam, penetapan harga ditentukan oleh mekanisme pasar, yakni bergantung pada permintaan dan penawaran. Jika permintaan terhadap barang tinggi maka harga akan mengalami kenaikan dan jika persediaan barang melimpah maka harga yang ditawarkan mengalami penurunan. Jadi harga ditentukan oleh kemampuan penjual dalam menyediakan barang yang

⁴⁸ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 139.

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

ditawarkan kepada pembeli dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari si penjual.

Antara permintaan dan penawaran juga harus berlangsung secara sukarela, tidak ada yang mendzalimi dan didzalimi. Sebelum terjadi transaksi, sebaiknya penjual dan pembeli berada pada posisi yang sama yakni berkaitan dengan pengetahuan tentang barang maupun tentang harga barang yang berlaku di pasar. Sehingga ketika terjadi kesepakatan, antara penjual dan pembeli sama-sama rela dan ikhlas serta tidak ada pihak yang dirugikan/terdzalimi.⁵⁰

Penetapan harga adalah penetapan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan nilai yang wajar, sesuai dengan kondisi pasar dan tidak merugikan pembeli. Lebih dari itu, penetapan harga ialah bagaimana menemukan harga yang tepat atas suatu barang, yang sesuai dengan nilai produk, kondisi pasar dan kemampuan daya beli masyarakat sehingga ia pun ikhlas/rela untuk membayarnya.⁵¹

Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga dan melindungi hak keduanya agar tidak merugikan salah satu pihak. Selain kualitas dari barang yang dijual, penetapan harga juga menjadi hal yang perlu diperhatikan oleh penjual mengingat bahwa selain dari kualitas barang, harga juga sangat berpengaruh pada laku tidaknya suatu barang di pasaran.

4. Tujuan Penetapan Harga

Penetapan harga suatu produk oleh perusahaan dimaksudkan untuk mencapai tujuan tertentu. Secara umum tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut:

a. Berorientasi pada laba

Setiap perusahaan pasti memiliki target minimal keuntungan yang ingin dicapai. Hal ini dilaksanakan guna memenuhi setiap kebutuhannya, mulai dari mengembalikan modal barang, membayar karyawan dan kebutuhan-kebutuhan yang lain.

⁵⁰ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015), hlm. 178.

⁵¹ M. Sulaeman Jajuli, "Neopricing dan Etika Bisnis Islam", *Misykat Al Anwar: Jurnal kajian Islam dan Masyarakat*, Vol. III, no. 2, 2020, hlm. 11.

b. Berorientasi pada volume

Harga ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan, nilai penjualan dan pangsa pasar. Tujuan ini banyak diterapkan oleh perusahaan penerbangan, lembaga pendidikan, perusahaan tour and travel, pemilik bisnis dan lain-lain.

c. Berorientasi pada Citra

Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Sementara itu harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu. Pada hakikatnya, penetapan harga tinggi maupun rendah bertujuan untuk meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan perusahaan.

d. Stabilisasi Harga

Dalam pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya maka para pesaingnya harus menurunkan pula harga mereka. Kondisi seperti ini yang mendasari terbentuknya tujuan stabilisasi harga dalam industri-industri tertentu yang produknya sangat terstandarisasi. Tujuannya ialah untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pasaran.⁵²

5. Metode Penetapan Harga

Ada berbagai macam metode yang bisa digunakan dalam menentukan/menetapkan suatu harga produk. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase nilai tertentu dari besarnya biaya produksi/modal atas suatu barang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan serta pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa. Metode penetapan harga dikelompokkan menjadi beberapa macam yaitu:

⁵² Muhammad Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hlm. 183.

a. Metode penetapan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera pembeli. Permintaan pembeli sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, di antaranya yaitu; kemampuan pembeli untuk membeli suatu produk (daya beli), kemauan pembeli untuk membeli, posisi suatu produk dalam gaya hidup pembeli, manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pembeli, harga produk-produk substitusi, pasar potensial bagi produk tersebut, sifat persaingan non-harga, perilaku pembeli secara umum, dan segmen-segmen dalam pasar. Adapun metode penetapan harga berbasis permintaan terdiri dari *skimming pricing*, *penetration pricing*, *prestige pricing*, *price lining pricing*, *odd-even pricing*, *demand-backward pricing*, dan *bundle pricing*.

b. Metode penetapan harga berbasis biaya

Dalam metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya. Harga suatu produk ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran, ditambah dengan jumlah tertentu sebagai representasi dari keuntungan yang ingin dicapai. Termasuk dalam metode ini adalah *standard markup pricing*, *cost plus percentage of cost pricing*, *cost plus fixed fee pricing* dan *experience curve pricing*.

c. Penetapan harga berbasis pasar

Metode penetapan harga ini dilakukan dengan cara merumuskan harga atas suatu produk yang dipasarkan dengan menghitung dan memperhatikan variabel-variabel yang mempengaruhi pasar dan harga, seperti kondisi/situasi politik, persaingan antar pelaku usaha, sosial budaya, dan lain-lain.⁵³

6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Produk

Dalam menentukan/menetapkan harga jual suatu produk, tingkat/besarnya harga dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti:

⁵³ Muhammad Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*, hlm. 188.

a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian tentu sangat berpengaruh terhadap tingkat harga yang berlaku. Faktor-faktor ekonomi seperti resesi, inflasi dan suku bunga mempengaruhi persepsi konsumen terhadap harga dan nilai produk serta biaya produksi.

b. Permintaan dan penawaran

Permintaan merupakan sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Sedangkan penawaran ialah jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah mengakibatkan jumlah barang yang diminta semakin banyak, begitupun sebaliknya.

c. Elastisitas permintaan

Faktor lain yang berpengaruh terhadap penentuan harga adalah sifat permintaan pasar. Sifat permintaan pasar tidak hanya berpengaruh terhadap penentuan harga barang tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual.

d. Persaingan

Adanya persaingan antar pelaku usaha juga mempengaruhi penentuan harga jual suatu produk. Tak jarang pula ada beberapa penjual berlomba-lomba untuk menurunkan harga dibawah harga pasar dengan tujuan agar produk yang mereka jual laku keras di pasaran. Tentu hal ini sangat merugikan pelaku usaha lainnya dan bahkan mengancam keberlangsungan usaha mereka karena praktik yang demikian akan mengubah harga pasar dan bahkan menimbulkan iklim persaingan usaha yang tidak sehat antar sesama penjual.

e. Biaya

Biaya merupakan faktor penentu harga jual barang. Selain untuk memperoleh laba/keuntungan, tingkat harga jual barang juga untuk menutup seluruh modal, membayar upah karyawan dan memutar roda produksi barang serta mempertahankan keberlangsungan usaha.

f. Tujuan pelaku usaha

Penentuan harga suatu barang, sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai oleh suatu perusahaan. Setiap pelaku usaha tentu tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan pelaku usaha lainnya. Adapun tujuan-tujuan yang hendak dicapai oleh suatu perusahaan antara lain memperoleh laba maksimum, memenuhi target volume penjualan tertentu, penguasaan terhadap pasar dan lain-lain.

g. Pengawasan pemerintah

Adanya pengawasan pemerintah juga berperan penting dalam penentuan harga jual suatu barang. Pengawasan pemerintah juga bisa diwujudkan dalam bentuk penentuan harga maksimum dan minimum, diskriminasi harga dan praktik-praktik lainnya yang mencegah terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

h. Citra atau kesan masyarakat terhadap produk

Kesan masyarakat terhadap suatu barang tentu dapat mempengaruhi besarnya harga barang tersebut. Barang/jasa yang dikenal masyarakat mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan barang/jasa yang masih baru di pasar.⁵⁴

Selain itu, Kotler juga mengungkapkan faktor-faktor yang harus diperhitungkan dalam penentuan harga yaitu:

a. Faktor lingkungan internal

Berdasarkan faktor lingkungan internal ini, ada beberapa faktor mendasar yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga dari setiap produk yang dihasilkan, seperti:

1) Tujuan pemasaran perusahaan

Faktor utama dalam penentuan harga adalah tujuan dari perusahaan itu sendiri seperti memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan

⁵⁴ Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), hlm. 242.

kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, dan melaksanakan tanggung jawab sosial bagi masyarakat.

2) Strategi bauran pemasaran

Harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran, maka dalam menentukan dan menetapkan harga sebaiknya dikoordinasikan lebih lanjut dengan elemen pemasaran lainnya seperti: produk, tempat, promosi, biaya, dan organisasi.

b. Faktor lingkungan eksternal

Faktor yang perlu diperhatikan dengan seksama oleh perusahaan dalam penentuan harga dari setiap produk yang diproduksi yaitu faktor lingkungan eksternal, karena dalam faktor ini terdapat faktor utama yaitu:

1) Sifat pasar dan permintaan

Pihak yang ditugaskan untuk bertanggungjawab dalam penentuan harga hendaknya memperhatikan dan memahami dengan baik sifat suatu pasar dan permintaan pasar yang dihadapi atas produk yang dihasilkan. Apakah pasar tersebut termasuk dalam persaingan sempurna, pasar monopoli, oligopoli dan sebagainya.

2) Persaingan

Aspek persaingan merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian yang intensif dari pihak penting di perusahaan mengenai keputusan dalam penentuan harga.

c. Unsur-unsur lingkungan

Selain kedua faktor tersebut, maka perusahaan juga perlu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor lainnya seperti, kondisi ekonomi suatu Negara karena terdapat berbagai fenomena dapat mempengaruhi arus perekonomian secara endemik seperti inflasi, serangan bom, maupun tingkat bunga bank serta peraturan dan kebijakan pemerintah lainnya.⁵⁵

⁵⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 13* (Bandung: Penerbit Erlangga, 2009), hlm. 39.

7. Harga yang Adil Dalam Islam

Islam memandang bahwa keadilan merupakan unsur paling utama dari seluruh kegiatan muamalah termasuk juga dalam praktik jual beli. Islam mengatur agar persaingan yang terjadi di pasar dilakukan dengan adil tak terkecuali dalam menetapkan harga suatu barang/jasa. Secara umum, harga yang adil merupakan harga yang tidak menimbulkan eksploitasi ataupun penindasan yang dapat merugikan pihak lain, yang terbentuk melalui mekanisme pasar yang wajar.⁵⁶ Pada intinya, mekanisme pasar berkaitan dengan mekanisme harga yakni naik dan turunnya harga sebagai akibat dari dinamika permintaan dan penawaran (*supply and demand*). Jika mekanisme pasar terjadi secara alami, maka kondisi pasar pun akan kondusif, namun jika kondisi pasar terjadi sebaliknya (penuh rekayasa dan penipuan) maka kondisi pasar pun akan rusak.⁵⁷ Harga harus mencerminkan kualitas dan manfaat bagi pembeli dan penjual secara adil, yakni penjual memperoleh keuntungan yang wajar dan pembeli memperoleh manfaat sesuai dengan harga yang dibayarkannya.

Harga yang adil adalah harga yang berlaku di masyarakat dan tidak membebani masyarakat, dimana dalam menentukan harga barang/jasa harus mengacu pada harga pasar dan kepentingan bersama. Hal ini karena ekonomi Islam lebih mengutamakan manfaat bukan hanya mencari keuntungan.

Salah satu ciri harga yang adil adalah tidak memaksa seseorang untuk membeli barang atau jasa dengan harga tertentu. Tidak boleh ada monopoli di dalam pasar, tidak boleh ada permainan harga, serta tidak boleh ada cengkeraman yang bermodal kuat terhadap orang kecil yang lemah. Jika sebagian barang harganya meningkat karena jumlah barang yang terbatas sedangkan permintaannya tinggi, maka sesuai dengan hukum permintaan dan

⁵⁶ Sumarin, *Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hlm. 177.

⁵⁷ Syamsul Hilal, "Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telaah Pemikiran Ibnu Taimiyah)", *ASAS*, Vol. VI no. 2, 2014, hlm. 19.

penawaran pada saat itu di pasar diserahkan pada keputusan yang adil dan wajar.⁵⁸

Rasulullah SAW sangat menghargai harga yang terjadi karena mekanisme pasar yang bebas dan menghimbau umat muslim untuk mematuhi. Sebagaimana hadits nabi yang berbunyi:

وعن أنس بن مالك قال: غلا السعر في المدينة على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقال الناس: يا رسول الله غلا السعر فسررنا، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق وإني لأرجو أن القي الله تعالى وليس أحد منكم يطليني بمظلمة في دم ولا مال (رواه الخمسة إلا النسائي وصححه ابن حبان)

Dari Anas ibn Malik RA berkata: “Harga di Kota Madinah menjadi mahal di masa Rasulullah SAW, maka orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga untuk kami”, maka Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga. Dialah yang menahan, melepaskan harga, dan memberi rezeki. Sesungguhnya aku berharap dapat bertemu dengan Allah dan berharap tiada seorangpun diantara kalian yang menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta.” (H.R. Imam Lima kecuali An-Nasai dan Ibnu Hibban menganggapnya sahih)⁵⁹

Dari hadits tersebut tersirat bahwa Rasulullah SAW selaku pemegang kekuasaan pada saat itu enggan untuk melakukan intervensi terhadap harga atau melakukan penetapan harga. Rasulullah SAW membiarkan harga terbentuk secara alami yakni melalui mekanisme permintaan dan penawaran. Rasulullah SAW tidak menetapkan harga jual dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal maka akan mendzalimi pembeli dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah maka akan mendzalimi penjual.⁶⁰

Walaupun demikian, tidak serta merta Islam melarang penetapan harga. Hukum asalnya yaitu tidak ada penetapan harga. Para ulama berbeda pendapat mengenai boleh tidaknya negara untuk ikut campur dalam penetapan harga.

⁵⁸ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hlm. 171.

⁵⁹ Ibnu Hajar Al-‘Asqalani. *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, terj. Ahmad Najieh (Semarang: Pustaka Nuun, 2011), hlm. 215.

⁶⁰ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, hlm. 169-170.

Berdasarkan hadits tersebut, Ulama Zahiriyah, sebagian Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, Hanabilah dan Imam Asy-Syaukani menyatakan bahwa penetapan harga oleh pemerintah hukumnya haram dalam kondisi apapun. Penetapan harga merupakan suatu bentuk kedzaliman. Menurut mereka, baik harga itu melonjak tinggi yang disebabkan oleh tingginya permintaan maupun karena faktor alam/lainnya, maka segala bentuk campur tangan pemerintah dalam penetapan harga tidak boleh dilakukan. Apabila pemerintah ikut campur dalam menetapkan harga komoditas, berarti unsur terpenting dalam jual beli (kerelaan hati kedua belah pihak) telah hilang. Artinya, pihak pemerintah telah berbuat sesuatu hal yang bertentangan dengan ayat tersebut dan juga berbuat dzalim kepada pihak penjual.

Selain itu, para ulama yang mengharamkan penetapan harga juga menyatakan bahwa dalam suatu transaksi ada dua pertentangan kepentingan, yakni kepentingan produsen dan kepentingan konsumen. Pemerintah tidak boleh condong pada kepentingan salah satu pihak dan mengorbankan kepentingan pihak yang lainnya. Oleh karenanya tidak dibenarkan manakala seseorang/pemerintah ikut campur dalam penetapan harga, dan jika terdapat campur tangan maka ia telah berbuat dzalim. Hal tersebut justru bisa menambah masalah baru yakni terjadinya penimbunan barang/komoditas tertentu oleh para pedagang karena harga yang telah ditetapkan tidak sesuai dengan keinginan mereka.

Sedangkan menurut Ulama Hanafiyah, dan sebagian besar Ulama Hanabilah seperti Ibnu Qudamah, Ibnu Taimiyah, serta Ibnu Qayyim al-Jauziyah, mereka memperbolehkan adanya penetapan harga yang dilakukan oleh pemerintah, tentunya dengan mempertimbangkan kepentingan penjual dan pembeli. Ulama Hanafiyah beranggapan bahwa ketika terjadi fluktuasi harga yang disebabkan oleh para pedagang, maka pemerintah berwenang untuk mengatur kehidupan masyarakat demi terciptanya kemaslahatan umat dengan cara ikut turun tangan mengatur dan menetapkan harga komoditas yang naik tersebut.

Menurut Ibnu Taimiyah, Ibnu Qudamah dan Ibnu Qayyim al-Jauziyah mengatakan bahwa penetapan harga tidak sepenuhnya haram. Penetapan harga mempunyai dua bentuk, ada yang diperbolehkan (penetapan harga yang adil) dan ada pula yang dilarang (penetapan harga yang dzalim). Menurut mereka, penetapan harga yang dzalim merupakan penetapan harga yang dilakukan oleh pemerintah yang tidak sesuai dengan kondisi pasar yang terjadi pada saat itu, dan tanpa mempertimbangkan kemaslahatan pedagang ataupun pembeli, dan hal tersebutlah yang dilarang. Namun, jika terjadi pelonjakan harga barang yang sangat signifikan, yang dilakukan para pedagang dengan cara mempermainkan harga barang padahal barang tersebut merupakan komoditas yang dibutuhkan banyak orang, maka penetapan harga menjadi suatu keharusan bagi pemerintah dalam upaya menciptakan keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti dengan menetapkan aturan-aturan/perundang-undangan berupa larangan bagi penjual untuk menjual barang di atas harga resmi.⁶¹

⁶¹ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 124-126.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode merupakan cara kerja yang harus dilalui untuk melakukan pendalaman pada objek yang dikaji.⁶² Sedangkan yang dimaksud dengan metode penelitian ialah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.⁶³ Adapun metode penelitian dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

A. Jenis Penelitian

Sesuai dengan inti permasalahan dalam skripsi ini, metode penelitian yang digunakan oleh penulis ialah penelitian lapangan (*field research*). Metode ini digunakan untuk menunjukkan informasi dan data yang ada di lapangan.⁶⁴ Sedangkan paradigma yang dipilih adalah kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa tulisan atau kata-kata serta tingkah laku dari orang yang diamati/responden.⁶⁵

Dalam penelitian ini, peneliti lebih terfokus pada problematika yang terjadi di lapangan yakni mengenai praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja yang ditinjau dalam hukum Islam.

B. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan pelaku atau orang yang akan dijadikan sumber penelitian untuk memberikan informasi terkait dengan masalah-masalah yang menjadi sasaran dalam penelitian.⁶⁶ Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah pemilik atau karyawan Kings Motor

⁶² Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah* (Bandung: Tarsito, 2002), hlm. 141.

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 2.

⁶⁴ Sumardi Suryabata, *Metode Penelitian* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 80.

⁶⁵ Nico Ngani, *Metodologi Penelitian dan Penulisan Hukum* (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2012), hlm. 79.

⁶⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 188.

Mandiraja dan beberapa pembeli (pelanggan dan biasa/umum) yang melakukan praktik jual beli di Kings Motor Mandiraja. Diantaranya yaitu:

- a) Bapak Fandi selaku pemilik Kings Motor Mandiraja
- b) Karyawan Kings Motor Mandiraja yang terdiri dari Mas Bintang, Mba Dian, dan Mba Puji
- c) Bapak Parmono, Mas Hanif Ma'rifat, Mas Yusuf Fathin, Bapak Darmawan Arif, Bapak Nur, Bapak Suroso selaku pembeli pelanggan/pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja.

2. Objek Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah perbedaan harga pada praktik jual beli *spare parts* motor kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum di Kings Motor Mandiraja.

C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kings Motor Mandiraja, yang beralamat di Jalan Klinik Lama, Desa Mandiraja Kulon, Kecamatan Mandiraja, Kabupaten Banjarnegara.

D. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber data oleh peneliti untuk tujuan tertentu. Dalam hal ini peneliti memperoleh data langsung melalui wawancara dengan beberapa narasumber yang terdiri dari pemilik dan karyawan Kings Motor Mandiraja, serta beberapa pembeli (pelanggan dan umum) yang melakukan praktik jual beli di lokasi tersebut.

2. Data Sekunder

Data sekunder ini merupakan data pendukung dari data primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti yang berasal dari bahan kepustakaan, seperti dari buku-buku dengan tema Fikih Muamalah dan hasil-hasil penelitian yang berwujud skripsi ataupun jurnal-jurnal yang bertema jual beli dan perbedaan harga dalam jual beli suatu

produk.

E. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan ialah yuridis empiris. Pendekatan yuridis empiris merupakan suatu pendekatan penelitian dengan cara mengidentifikasi dan mengkonsepsikan hukum sebagai institusi sosial yang riil dan fungsional dalam sistem kehidupan yang nyata di masyarakat.⁶⁷ Pendekatan yuridis empiris ini bertujuan untuk memperoleh pengetahuan hukum secara riil/nyata dengan cara terjun langsung dalam aktivitas masyarakat terutama yang berkaitan dengan praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga di Kings Motor Mandiraja.

Berkaitan dengan hal tersebut, penulis menggunakan aturan-aturan fikih sebagai acuan untuk merumuskan bagaimana pandangan hukum Islam mengenai praktik jual beli dengan perbedaan harga di lokasi tersebut.

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengamatan secara langsung di lapangan dengan cara mengamati (melihat, memperhatikan, mendengarkan dan mencatat secara sistematis objek yang diteliti).⁶⁸ Observasi bisa didefinisikan sebagai suatu kegiatan yang terfokus pada kejadian dan gejala-gejala tertentu dengan tujuan menafsirkannya dan mengungkap faktor-faktor penyebabnya serta menemukan kaidah-kaidah yang mengaturnya.⁶⁹ Data yang diperoleh berupa gambaran yang ada di lapangan dalam bentuk sikap, tindakan, pernbicaraan, interaksi interpersonal dan lain-lain.⁷⁰ Observasi ini dilakukan untuk mengamati praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga secara langsung di Kings Motor Mandiraja.

⁶⁷ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986), hlm. 51.

⁶⁸ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya)* (Jakarta: PT. Grasindo, 2010), hlm. 112.

⁶⁹ Enzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 38.

⁷⁰ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya)*, hlm. 110.

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada responden/narasumber. Data yang diperoleh berupa persepsi, pendapat, perasaan dan pengetahuan.⁷¹ Dalam hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan langsung secara lisan kepada narasumber tentang bagaimana praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga yang terjadi di Kings Motor Mandiraja. Adapun teknik yang digunakan dalam wawancara ini adalah teknik wawancara semi-terstruktur (*semistructure interview*)⁷², dimana dalam melakukan wawancara peneliti telah membuat daftar pertanyaan terlebih dahulu untuk ditanyakan kepada narasumber namun peneliti tidak mencatatkan jawaban alternatif dari wawancara tersebut. Sehingga pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan teknik wawancara terstruktur serta narasumber lebih leluasa dalam mengutarakan pendapatnya sesuai dengan praktik yang terjadi tersebut.

Dalam pengambilan informasi, peneliti tidak membatasi jumlah sampel yang akan di wawancarai. Hal ini dikarenakan, sampel ditentukan secara *purposive sampling* yakni sampel diambil disesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai, yang dianggap dapat mewakili populasi dan mencapai tujuan dalam penelitian ini.⁷³ Oleh karena itu, peneliti mengambil narasumber yang masuk ke dalam kriteria penelitian yaitu pemilik ataupun karyawan dari Kings Motor Mandiraja dan beberapa pembeli (pelanggan dan biasa/umum) yang melakukan praktik jual beli di tempat tersebut.

3. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang berarti barang-barang tertulis. Dokumentasi sendiri bisa berbentuk gambar, tulisan ataupun karya-karya dari seseorang.⁷⁴ Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan

⁷¹ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya)*, hlm. 110.

⁷² Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 233.

⁷³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, hlm. 113.

⁷⁴ Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), hlm. 150.

data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Dokumentasi dari penelitian yang dilakukan berupa foto dari observasi dan rekaman wawancara selama penelitian, serta data-data yang berkaitan dengan praktik perbedaan harga pada jual beli *spare parts* motor kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja.

G. Metode Analisis Data

Metode analisis yang dilakukan oleh peneliti menggunakan metode deskriptif dengan pola deduktif. Deduktif dalam penelitian ini merupakan pola pikir yang berpijak pada teori-teori Hukum Islam lebih khususnya fikih muamalah, yang selanjutnya dikaitkan dengan fakta-fakta yang terjadi pada praktik jual beli dengan perbedaan harga di Kings Motor Mandiraja. Dari beberapa informasi tersebut kemudian ditarik sebuah kesimpulan.



BAB IV

**Analisis Perbedaan Harga Jual *Spare Parts* Motor kepada Pembeli
Pelanggan dan Pembeli Biasa Perspektif Hukum Islam pada Kings Motor
Mandiraja**

A. Gambaran Umum Kings Motor Mandiraja

Kings Motor Mandiraja merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan perbaikan sepeda motor. Selain itu, Kings Motor Mandiraja ini juga melakukan penjualan berbagai *spare parts* sepeda motor untuk semua jenis sepeda motor mulai dari busi, aki, ban, kampas rem, oli, lampu, rantai, v belt dan lain-lain.

Kings Motor Mandiraja berdiri sejak tahun 2005 yang dinahkodai oleh Bapak Fandi. Pada awal berdirinya bengkel tersebut, Bapak Fandi hanya dibantu oleh satu orang montir/mechanik, namun selang beberapa tahun jumlah karyawan dan montirnya bertambah seiring dengan perkembangan bengkel yang semakin besar. Hingga sampai kini, dalam menjalankan usahanya Bapak Fandi dibantu oleh 10 orang karyawan termasuk montir.⁷⁵

Kings Motor Mandiraja terletak di Jalan Klinik Lama, Mandiraja Kulon, Kecamatan Mandiraja, Kabupaten Banjarnegara. Bengkel tersebut buka setiap hari kecuali hari Minggu, dari pukul 07.30 sampai 16.00 WIB. Adapun jasa pelayanan yang dilakukan oleh Kings Motor Mandiraja meliputi:

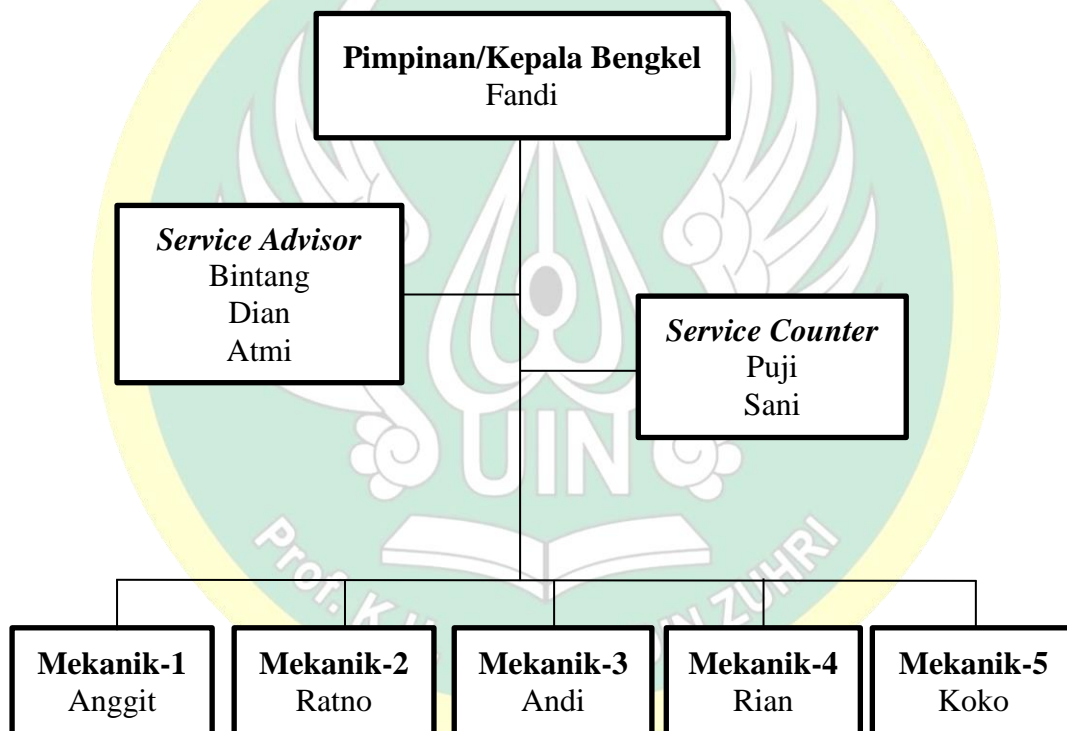
1. Penjualan berbagai jenis *spare parts* sepeda motor seperti ban, kampas rem, aki, oli, lampu, dan lain-lain.
2. *Service* cepat, merupakan jenis *service* yang tidak membutuhkan waktu yang lama, biasanya hanya memakan waktu 10-15 menit seperti ganti oli.
3. *Service by booking*, merupakan layanan *service* yang diberikan oleh pihak bengkel kepada pelanggan/konsumen untuk mengatur waktu *service* tanpa harus menunggu antrian sehingga lebih menghemat waktu.
4. *Light Service*, meliputi pengerjaan ringan hingga sedang seperti ganti bodi, pasang shock dan lain-lain.

⁷⁵ Fandi, Pemilik Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 31 Mei 2021.

5. *Heavy repair*, merupakan jenis jasa service berat dan membutuhkan waktu yang lama biasanya membutuhkan waktu pengerjaan \pm 3-5 jam. Jenis pelayanan ini seperti turun mesin, press rangka, dan lain-lain.⁷⁶

Struktur Organisasi

Untuk mencapai suatu tujuan perusahaan, tentu membutuhkan struktur organisasi yang baik, sehat dan efisien. Setiap unit organisasi mempunyai tugas dan perannya masing-masing dan harus bertanggung jawab atas tugasnya tersebut. Untuk lebih jelasnya mengenai struktur organisasi pada Kings Motor Mandiraja, bisa dilihat pada bagan dibawah ini:



Dari struktur organisasi tersebut, maka bisa dijelaskan mengenai tugas dan peran masing-masing unit organisasi pada Kings Motor Mandiraja.

1. Pimpinan/kepala bengkel

Sebagai pimpinan sekaligus pemilik bengkel, memiliki tanggung jawab terhadap kelangsungan jalannya usaha serta mengontrol, mengawasi dan mengevaluasi setiap pekerjaan yang dilakukan oleh para

⁷⁶ Fandi, Pemilik Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 31 Mei 2021.

pekerja/karyawannya, menetapkan kebijakan serta aturan tertentu guna tercapainya tujuan perusahaan.

2. *Service Advisor*

Bertugas untuk melayani dan mencatat kebutuhan pembeli terkait dengan sepeda motor mereka yang bermasalah, kemudian menyampaikannya kepada mekanik/teknisi.

3. *Service Counter*

Bertugas untuk mengurus administrasi para pembeli.

4. Mekanik/teknisi

Bertugas untuk memperbaiki kerusakan sepeda motor sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pembeli.

B. Praktik Jual Beli *Spare Parts* Motor Pada Kings Motor Mandiraja

Untuk dapat mengetahui bagaimana praktik jual beli *spare parts* motor di Kings Motor Mandiraja, penulis terjun langsung ke lokasi tersebut guna memperoleh data dan informasi terkait dengan problematika yang terjadi dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan beberapa narasumber di Kings Motor Mandiraja, secara umum kegiatan dan praktik jual beli *spare parts* motor yang terjadi di lokasi tersebut sama seperti praktik jual beli di bengkel-bengkel lainnya. Pembeli datang langsung ke bengkel tersebut guna melakukan transaksi jual beli, atau sebelumnya telah terjadi pemesanan via online melalui pesan *whatsapp*.

Pembeli menanyakan harga *spare parts* motor yang ingin dibeli, kemudian pihak penjual menyebutkan harga barang tersebut. Apabila kedua belah pihak telah sepakat, maka pihak penjual menyerahkan *spare parts* motor yang dibutuhkan dan pembeli membayar barang tersebut sesuai dengan harga yang telah disepakati.

Berkaitan dengan harga barang yang dijual di Kings Motor Mandiraja, mereka (pihak bengkel) dalam menetapkan harga barang menyesuaikan dengan harga pasar yang terjadi saat itu, juga dengan mempertimbangkan faktor-faktor

lain seperti harga beli dari produsen utama, beban biaya untuk menggaji karyawan, biaya promosi, dan lain sebagainya. Adapun rata-rata keuntungan yang diperoleh berkisar antara 10% - 30%.

Pada umumnya, harga barang yang dijual di Kings Motor Mandiraja merupakan harga paten/harga pas yang telah ditentukan oleh pihak penjual. Walaupun demikian, pihak pembeli diperbolehkan melakukan penawaran harga barang yang diinginkan. Biasanya dari pihak bengkel akan menawarkan barang yang lain yang fungsinya sama namun dengan kualitas yang sedikit berbeda, yaitu diturunkan kelas/*grade*-nya.

Namun ada sesuatu yang menarik dari praktik penjualan *spare parts* motor yang dilakukan oleh Kings Motor Mandiraja, dimana ada beberapa pembeli yang diberikan harga khusus oleh pihak bengkel karena suatu hal. Hal tersebut bisa karena membeli dalam jumlah banyak atau pembeli tersebut telah menjadi konsumen lama/pelanggan di bengkel tersebut. Menurut pihak bengkel, mereka yang menjadi konsumen lama/pelanggan sebagian besar dari kalangan pedagang, atau sahabat lama yang sering bertransaksi di bengkel tersebut ataupun seseorang yang memiliki usaha bengkel dan menjual kembali barang tersebut kepada orang lain. Adapun alasan pihak memberikan harga barang yang lebih murah kepada pelanggan tersebut untuk menjaga hubungan kerjasama yang baik sebagai mitra bisnis yang sudah berlangsung lama ataupun sebagai bonus karena membeli barang dalam jumlah besar. Selisih harganya pun beragam, namun tidak terlalu besar yakni dibawah Rp 15.000.⁷⁷

Ketika terjadinya proses jual beli, biasanya ada beberapa pembeli yang ditanya oleh pihak bengkel tentang siapa yang memerintahkannya untuk membeli barang dan untuk keperluan apa barang tersebut, ataupun pembeli tersebut yang memberikan pengakuan bahwa dirinya diperintah untuk membeli barang oleh seseorang yang mana orang tersebut merupakan pelanggan dari bengkel. Kemudian dari pihak bengkel langsung memberitahukan harga barang tersebut

⁷⁷ Fandi, Pemilik Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 31 Mei 2021.

yang jika ditelusuri lebih jauh, ternyata harganya lebih murah dibandingkan dengan harga yang biasa ditawarkan kepada pembeli lain yang bukan pelanggan.⁷⁸

Hal ini diketahui oleh penulis ketika membeli aki sepeda motor honda beat di Kings Motor Mandiraja. Sembari mengambil dan menyiapkan barang yang dibutuhkan, pihak bengkel juga menanyakan untuk keperluan apa dan siapa yang menyuruh membeli barang tersebut. Setelah itu, pihak bengkel memberitahukan harganya.

Mengetahui bahwa harga aki sepeda motor yang dibeli oleh penulis sedikit lebih mahal, seorang teman penulis yang akrab dipanggil Hanif Ma'rifat merasa heran karena satu hari sebelumnya dia juga membeli barang yang sama di toko tersebut. Mas Hanif sendiri merupakan salah satu pembeli yang cukup sering bertransaksi di Kings Motor Mandiraja. Dia juga memiliki kedekatan khusus dengan Bapak Fandi karena Bapak Fandi merupakan salah satu wali murid dari anak didik Mas Hanif. Sehingga ketika Mas Hanif membeli suatu barang, biasanya pihak bengkel akan memberikan harga yang lebih murah dari harga normal yang biasa dijual oleh bengkel tersebut.⁷⁹

Hal tersebut juga terjadi pada Bapak Parmono. Beliau merupakan salah satu pelanggan tetap di Kings Motor Mandiraja. Beliau mengatakan bahwa dirinya telah berlangganan sejak tahun 2015 dan selalu membeli *spare parts* motor di bengkel tersebut. Bapak Parmono juga menjelaskan bahwa pada awalnya beliau iseng-iseng menawar harga *spare parts* motor yang akan dibeli walaupun sebenarnya sudah tahu bahwa harga *spare parts* yang dijual di bengkel tersebut merupakan harga pas. Namun beliau tetap mencoba menawar harga barang dengan cara membujuk/merayu pihak bengkel dengan alasan bahwa beliau sudah sering membeli di bengkel tersebut. Hingga pada akhirnya, Bapak Parmono diberikan harga khusus oleh pihak bengkel dan sampai sekarang apabila beliau membeli barang di bengkel tersebut pasti diberikan harga yang lebih murah dibandingkan dengan pembeli yang lainnya.⁸⁰

⁷⁸ Bintang, Karyawan Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 31 Mei 2021.

⁷⁹ Hanif Ma'rifat, Pelanggan Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 2 Juni 2021.

⁸⁰ Parmono, Pelanggan Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 2 Juni 2021.

Hal serupa juga disampaikan oleh Mas Yusuf Fathin. Dia merupakan saudara Bapak Parmono. Mas Yusuf Fathin mengatakan ketika dirinya membeli *spare parts* motor di Kings Motor Mandiraja, dia akan mendapatkan harga barang yang lebih murah jika mengaku bahwa yang menyuruhnya membeli barang tersebut adalah Bapak Parmono. Tetapi jika dia mengatakan bahwa tujuan membeli barang tersebut untuk kepentingan dirinya sendiri, maka pihak bengkel akan memberikan harga normal sebagaimana harga barang tersebut dijual.⁸¹

Berbeda halnya dengan Bapak Suroso, beliau sama sekali tidak mengetahui adanya praktik jual beli dengan perbedaan harga kepada pembeli dengan kriteria khusus yang dilakukan oleh Kings Motor Mandiraja. Bapak Suroso mengaku hanya beberapa kali membeli barang ataupun *service* motor di bengkel tersebut. Beliau lebih sering *service* dan membeli *spare parts* motor pada bengkel di desanya yang jaraknya tidak jauh dengan rumah beliau. Menurut Bapak Suroso, harga barang yang dijual di Kings Motor Mandiraja termasuk wajar, tidak terlalu mahal dan sesuai dengan harga pasaran.⁸² Keterangan yang sama juga diberikan oleh Bapak Darmawan.⁸³

Sama halnya dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Suroso dan Bapak Darmawan, Bapak Nur Rohman mengatakan ketika membeli *spare parts* motor di Kings Motor Mandiraja untuk keperluan bengkelnya sendiri, beliau tetap diberikan harga normal walaupun sebelumnya sudah menawar harganya. Bapak Nur pun menyadari bahwa beliau baru beberapa kali melakukan pembelian di bengkel tersebut dan belum memiliki hubungan kerjasama yang kuat.⁸⁴

Berdasarkan keterangan-keterangan yang diperoleh dari beberapa narasumber diatas, adanya perbedaan harga yang ditujukan kepada pembeli khusus (pelanggan lama atau pembelian dalam jumlah besar) tentu menimbulkan rasa iri pada beberapa pembeli lain. Namun pembeli/konsumen tersebut juga menganggap wajar terkait dengan praktik jual beli yang dilakukan oleh pihak

⁸¹ Yusuf Fathin, Konsumen Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 3 Juni 2021.

⁸² Suroso, Konsumen Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 31 Mei 2021.

⁸³ Darmawan, Konsumen Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 3 Juni 2021.

⁸⁴ Nur Rohman, Konsumen Kings Motor Mandiraja, *Wawancara* pada tanggal 4 Juni 2021.

bengkel karena praktik-praktik yang demikianpun banyak dilakukan dan dijumpai di lingkungan mereka.

C. Analisis Hukum Islam Dalam Praktik Jual Beli *Spare Parts* Motor Dengan Perbedaan Harga Kepada Pembeli Pelanggan dan Pembeli Biasa

Berdasarkan hasil penelitian penulis di Kings Motor Mandiraja, maka bisa diperoleh data dan dilakukan analisis mengenai praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa dalam perspektif hukum Islam, sehingga dapat diketahui apakah praktik jual beli yang dilakukan pada bengkel tersebut sudah sesuai dengan aturan hukum yang berlaku khususnya hukum Islam atau belum.

Menurut hukum Islam, yang dimaksud jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kesepakatan (kerelaan) antara dua belah pihak sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Menurut fatwa DSN MUI No. 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad jual beli, yang dimaksud dengan jual beli ialah suatu akad antara penjual dan pembeli yang mengakibatkan berpindahannya kepemilikan objek yang dipertukarkan (barang dan harga).

Pada dasarnya, hukum asal dari jual beli adalah mubah (boleh) kecuali jika ada dalil yang melarang perbuatan tersebut sebagaimana kaidah yang berbunyi:

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

Hukum asal semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.⁸⁵

Dalam syariat Islam, terpenuhinya syarat dan rukun merupakan aspek yang sangat penting dalam jual beli. Hal ini bertujuan agar praktik jual beli tersebut sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Berikut ini merupakan penjelasan syarat-syarat dan rukun jual beli dalam praktik jual beli *spare parts* sepeda motor dengan perbedaan harga jual kepada pelanggan dan konsumen di Kings Motor Mandiraja:

⁸⁵ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 130.

1. *Aqidain* (penjual dan pembeli)

- a. Penjual, yaitu pemilik harta/benda yang menjual barang tersebut atau orang lain yang diberi kuasa oleh pemilik barang untuk melakukan transaksi jual beli. Dalam transaksi jual beli ini, yang menjadi pihak penjual ialah pemilik bengkel atau karyawan Kings Motor Mandiraja yang diberikan kuasa untuk melakukan transaksi jual beli dengan pembeli. Dalam praktik jual beli *spare parts* ini, pihak penjual telah memenuhi syarat dan ketentuan menurut hukum yakni syarat baligh, berakal, dan atas kemauan sendiri tanpa paksaan dari pihak manapun.
- b. Pembeli, yaitu setiap orang yang memakai dan/atau menggunakan barang atau jasa baik untuk kepentingan dirinya sendiri maupun kepentingan pihak lain. Dalam transaksi jual beli *spare parts* ini, yang dimaksud dengan pembeli pelanggan adalah orang yang sering melakukan transaksi pembelian *spare parts* motor, sedangkan yang dimaksud dengan pembeli biasa adalah orang yang melakukan transaksi pembelian *spare parts* motor namun tidak sesering pembeli pelanggan atau bisa disebut juga sebagai pembeli umum. Dalam hal ini pun, pembeli (pelanggan dan biasa) sudah memenuhi syarat dan ketentuan menurut hukum yakni baligh dan berakal karena mayoritas pembeli di bengkel tersebut adalah orang-orang dewasa dan atas kehendaknya sendiri.

2. *Sigat* akad (ijab dan kabul)

Akad pada dasarnya dititikberatkan kepada kesepakatan antara dua belah pihak (penjual dan pembeli) yang ditandai dengan adanya ijab dan kabul. Ijab kabul merupakan suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan keridhaan/kerelaan dari masing-masing pihak yang melakukan perjanjian yang dibarengi dengan pemindahan kepemilikan objek akad.⁸⁶

Dalam praktik jual beli *spare parts* ini, ijab dan kabul dilakukan secara lisan dengan akad yang jelas dan kedua belah pihak sama-sama sepakat dan ridho tanpa adanya unsur paksaan. Pembeli datang langsung ke bengkel

⁸⁶ Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah*, hlm. 27.

tersebut dan mencari barang yang dibutuhkan, kemudian penjual menawarkan barang yang dimilikinya serta menyepakati harga barang tersebut atau sebelumnya telah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli via online/*whatsapp*.

3. *Ma'qud 'alaih* (objek akad)

Ma'qud 'alaih yaitu barang yang diperjualbelikan dan tidak bertentangan dengan ketentuan syara'. Menurut para ulama, persyaratan-persyaratan yang harus ada pada objek akad ini ada empat macam. Adapun syarat-syarat tersebut adalah:

- a. Barang yang diperjualbelikan ada dan bisa diketahui ketika akad berlangsung. Apabila barang tersebut tidak dapat diketahui, maka status jual beli tersebut tidak sah dimata hukum kecuali pada jual beli *salam*. Jual beli *salam* adalah jual beli sesuatu yang telah ditetapkan sifat-sifatnya terlebih dahulu (namun barangnya belum diserahkan) dengan pembayaran kontan. Adapun dalam praktik jual beli *spare parts* yang terjadi di Kings Motor Mandiraja ini, barang yang diperjualbelikan ada dan bisa diketahui oleh penjual dan pembeli pada saat akad tersebut dilakukan.
- b. Benda yang diperjualbelikan merupakan benda yang berharga. Dalam konteks ini, yang dimaksud dengan berharga ialah benda tersebut suci dan halal ditinjau dari aturan hukum Islam dan bermanfaat bagi manusia. Adapun dalam praktik jual beli *spare parts* di Kings Motor Mandiraja, barang yang diperjualbelikan bukanlah termasuk barang yang diharamkan oleh syariat. Selain itu barang tersebut juga bermanfaat bagi setiap orang khususnya yang memiliki kendaraan bermotor. Ketika kendaraan bermotor tersebut bermasalah/ada beberapa komponen yang rusak dan tidak berfungsi maka perlu adanya perbaikan pada sepeda motor tersebut agar kembali berfungsi dan aman digunakan, karena sudah tidak bisa dipungkiri bahwa kendaraan bermotor merupakan salah satu penunjang kemudahan dalam beraktivitas terutama dalam hal bepergian ke tempat-tempat jauh maupun dekat.

- c. Benda yang diperjualbelikan merupakan milik penjual. Jika barang yang diperjualbelikan bukan milik penjual, maka status jual beli tersebut tidak sah kecuali jika pemilik barang tersebut telah memberikan kuasanya kepada orang lain yang dipercaya untuk melakukan transaksi jual beli. Adapun barang yang diperjualbelikan pada jual beli *spare parts* dengan perbedaan harga ini, barang tersebut merupakan milik penjual/pemilik bengkel dan pemilik bengkel juga telah memberikan kuasa atas barang-barang tersebut kepada karyawannya untuk melakukan praktik jual beli.
- d. Benda yang diperjualbelikan dapat diserahterimakan pada waktu akad berlangsung. Artinya, benda yang dijual harus jelas dan ada pada saat akad. Pada praktik jual beli *spare parts* yang terjadi di Kings Motor Mandiraja ini, barang yang diperjualbelikan bisa diserahterimakan pada saat terjadinya akad.

4. Nilai tukar barang atau harga

Harga atau nilai tukar suatu barang merupakan unsur penting dalam jual beli. Harga bisa diartikan sebagai nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang. Harga menjadi salah satu faktor penting dalam mekanisme pasar.

Dalam melakukan transaksi jual beli, harga merupakan aspek yang sangat diperhatikan oleh pembeli terutama berkaitan dengan kualitas suatu barang. Semakin tinggi kualitas suatu barang, maka harga yang ditawarkanpun akan tinggi. Hal ini karena barang dengan kualitas yang tinggi akan lebih awet, lebih bagus dan tahan lama dibandingkan dengan barang yang harganya murah.

Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat harga/nilai tukar sebagai berikut:

- a. Harga yang disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlah/nominalnya. Dalam praktik jual beli *spare parts* sepeda motor ini, harga barang tersebut telah ditentukan oleh pihak bengkel sebagai penjual. Akan tetapi ada perbedaan harga jual *spare parts* yang dilakukan

oleh pihak bengkel, yakni menjual barang dengan harga yang lebih murah kepada pembeli tertentu/pelanggan.

- b. Boleh diserahkan pada waktu akad. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (dengan cara tidak tunai), maka waktu pembayarannya harus jelas. Adapun praktik jual beli *spare parts* motor ini, penyerahan barang dan pembayarannya dilakukan secara langsung pada saat terjadinya akad jual beli.
- c. Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al-muqayyadah*), maka barang yang dijadikan nilai tukar bukanlah barang yang diharamkan oleh syara'. Praktik jual beli ini merupakan pertukaran antara barang dan nilai tukar/uang. Status barang/*spare parts* yang ditukarkan juga termasuk barang yang diperbolehkan dan tidak dilarang dalam jual beli. Bahkan bisa dikatakan bahwa barang tersebut merupakan barang yang penting karena sepeda motor merupakan salah satu jenis kendaraan yang penting, yang memudahkan setiap pemilik/penggunanya dan secara otomatis setiap bagian dari sepeda motor tersebut juga merupakan barang penting.

Islam memperbolehkan kepada para pemeluknya untuk berbisnis/berwirausaha dan memperoleh keuntungan tertentu sesuai dengan yang dikehendakinya. Bahkan aktivitas bisnis ini sangat dianjurkan dalam Islam. Banyak pula hadits-hadits Nabi SAW yang menceritakan tentang bagaimana kesuksesan beliau dalam menjalankan aktivitas bisnis yang patut untuk diteladani oleh para pengikutnya. Rasulullah bersama sahabat-sahabatnya melakukan bisnis/berwirausaha sejak umur mereka masih muda dan mencontohkan bagaimana cara berbisnis yang berkah dan menghasilkan keuntungan yang tidak hanya dirasakan di dunia tetapi juga di akhirat, tentu dengan menerapkan etika-etika dalam berbisnis.

Islam juga tidak membatasi jumlah keuntungan yang ingin dicapai seseorang dalam jual beli karena hal tersebut merupakan rezeki yang Allah berikan kepada hamba-Nya. Baik besar ataupun kecil, entah itu 10%, 20%, 30%, 50% atau bahkan lebih dari itu asalkan keuntungan tersebut masih dalam batas

wajar dan bukan termasuk penipuan terhadap harga. Semua tergantung pada kebutuhan dan keinginan penjual. Yang terpenting adalah proses penetapan harga harus berdasarkan pada kondisi pasar yang terjadi dan tidak mendzalimi pembeli. Pedagang dan pembeli pun harus sama-sama ridha mengenai harga barang tersebut setelah terjadinya proses tawar menawar. Maka sangat dianjurkan bagi seorang pedagang/penjual untuk memberikan kemudahan bagi pembeli dalam bertransaksi terutama berkaitan dengan harga. Jika konsumen/pembeli yang membeli barang terlalu mahal hingga terhitung penipuan, maka pembeli tersebut memiliki hak *khiyar gahn* (*khiyar* karena harga barang yang tidak layak).⁸⁷

Dalam Islam, harga dibagi menjadi dua yaitu harga yang dzalim dan harga yang adil. Harga yang dzalim merupakan harga yang tidak sesuai dengan keadaan barang ataupun jasa dimana harga tersebut lebih tinggi jika dibandingkan dengan kualitas barang ataupun jasa yang didapat. Sedangkan harga yang adil adalah harga yang berlaku di masyarakat yang terbentuk secara alami melalui mekanisme permintaan dan penawaran serta unsur-unsur lainnya yang merepresentasikan kualitas barang dan harga secara sepadan dan harga barang/jasa tersebut tidak terlalu membebani masyarakat.

Harga yang adil telah menjadi perhatian khusus dalam transaksi bisnis yang Islami, karena hal tersebut merupakan komitmen syariah terhadap keadilan yang bersifat menyeluruh pada setiap aspek kehidupan. Secara umum harga yang adil merupakan harga yang tidak menimbulkan eksploitasi dan penindasan yang bisa merugikan salah satu pihak. Harga seharusnya bisa mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjual secara adil, yakni penjual memperoleh keuntungan yang wajar serta pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang telah dibayarkannya.

Berkaitan dengan manipulasi harga barang (*al-gahn*), dalam Islam dikenal dengan istilah *al-gahn*. Secara etimologi, *al-gahn* bermakna *al-khada'* (trik). *Al-gahn* juga bisa berarti menipu, memperdaya dan mengurangi. Sedangkan menurut istilah, *al-gahn* berarti menjual suatu barang dengan harga yang lebih tinggi dari

⁸⁷ Adanan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam", *Jurnal El Qanuny*, Vol. IV no. 1, 2018, hlm. 4.

harga pasaran, atau menjual barang dengan harga yang lebih rendah dari harga pasaran.⁸⁸ *Al-gabn* juga bisa diartikan sebagai selisih harga yang disepakati oleh penjual dan pembeli dengan harga pasar akibat dari ketidaktahuan pembeli akan harga barang yang berlaku di pasar.

Dalam Islam dikenal ada dua macam *al-gabn* yakni *al-gabn yasīr* dan *al-gabn fāhisy*. Menurut sebagian ulama, *al-gabn yasīr* adalah kelebihan/kekurangan harga yang masih termasuk dalam rentang harga/nilai yang ditentukan oleh para pengestimasi harga, dimana kelebihan/kekurangan harga tersebut masih bisa ditolerir karena terjadinya faktor-faktor tertentu. Jika harga barang tersebut terlalu mahal dari harga pasaran, maka mahalnya pun masih dalam tahap wajar, dan jika barang tersebut lebih murah dari harga pasaran, maka murahness pun masih dalam tahap yang wajar dan tidak sampai menjatuhkan harga pasar, maka hal ini masih diperbolehkan.

Mereka yang menjual barang dengan harga lebih murah dari harga pasaran bisa jadi karena membeli langsung barang tersebut dari produsen utama sehingga mendapatkan harga barang lebih murah atau karena beban ongkos/biaya pedagang tersebut lebih sedikit dibanding dengan pedagang lainnya, atau bisa karena kemahiran para pihak dalam tawar-menawar harga barang.

Sedangkan yang dimaksud dengan *al-gabn fāhisy* ialah kelebihan/kekurangan harga yang tidak masuk dalam rentang harga/nilai yang ditentukan oleh para pengestimasi harga, dimana selisih harga tersebut di luar batas kewajaran, dan jenis *al-gabn* inilah yang dilarang dan haram dilakukan. Jenis *al-gabn* ini dikategorikan sebagai *al-gabn* yang haram karena memenuhi dua unsur, yakni termasuk dalam penipuan yang dzalim karena selisih harganya diluar batas kewajaran menurut adat/kebiasaan yang berlaku di pasar. Unsur yang kedua yaitu orang yang ditipu benar-benar tidak mengetahui harga barang yang dijual pada pasar/tempat tersebut. Jika pembeli mengetahui harga pasarnya dan tetap melanjutkan transaksi tersebut walaupun dengan harga yang tinggi, artinya orang

⁸⁸ Adiwarmarman A. Karim, *Ekonomi Miskro Islami*, hlm. 179.

tersebut tidak ditipu/didzalimi karena orang tersebut rela/ikhlas dengan harga yang ditawarkan kepadanya.⁸⁹

Berdasarkan beberapa keterangan diatas, maka bisa diketahui bahwa praktik jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga yang dilakukan di Kings Motor Mandiraja tetap sah karena rukun dan syarat-syarat dalam praktik jual beli tersebut sudah terpenuhi. Antara penjual dan pembeli pun sama-sama ridho dan ikhlas terhadap praktik jual beli yang dijalankan, dan tidak ada pemaksaan kehendak oleh pihak yang satu terhadap pihak yang lainnya yang tercermin dari penyerahan harta benda oleh masing-masing pihak. Penetapan harga yang berbeda kepada pembeli tertentu untuk barang/jasa yang sama merupakan salah satu strategi penjualan/pemasaran untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan untuk menarik pembeli/konsumen baru (suatu ajang promosi), ataupun untuk mempertahankan pembeli agar tetap berlangganan di tempat tersebut sehingga roda usaha yang sedang digeluti tetap berjalan. Selisih harga barang yang diberikan kepada pembeli khusus/pelanggan dan pembeli biasa pun tidak terlalu tinggi dan masih dalam tahap wajar yakni kurang dari Rp20.000,- sehingga bukan termasuk jenis *al-gabn* yang dilarang.

⁸⁹ Muhammad Ala'uddin, "Etika Bisnis Menurut Perspektif Islam", *QIEMA (Qomaruddin Islamis Economy Magazine)*, Vol. IV no. 1, 2018, hlm. 8-9.

BAB V

Penutup

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang penulis lakukan, maka bisa diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme transaksi jual beli *spare parts* motor dengan perbedaan harga kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa di Kings Motor Mandiraja pada dasarnya merupakan transaksi jual beli suku cadang/*spare parts* untuk berbagai jenis sepeda motor, dimana ada beberapa pembeli (pelanggan) yang diberikan harga barang lebih murah daripada pembeli yang lain untuk barang dengan jenis dan spesifikasi yang sama. Pada umumnya harga barang yang dijual di Kings Motor Mandiraja merupakan harga pas yang tidak bisa ditawar lagi, namun hal ini tidak berlaku bagi mereka yang menjadi pembeli pelanggan di tempat tersebut. Pembeli pelanggan ini mendapatkan harga yang lebih murah daripada pembeli yang lainnya. Selisihnya pun bervariasi namun masih dalam kategori wajar dan tidak lebih dari Rp20.000,- Dalam praktiknya para pembeli datang langsung ke toko/bengkel untuk melakukan proses jual beli atau sebelumnya sudah terjadi kesepakatan harga via online/*whatsapp*. Praktik jual beli seperti ini pun sering dijumpai di lingkungan sekitar kita. Praktik jual beli suatu produk dengan jenis dan spesifikasi yang sama, kepada pembeli yang berbeda dan dengan harga yang berbeda merupakan salah satu strategi penjualan/pemasaran produk yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal serta menjaga dan mempertahankan hubungan kerjasama sebagai mitra bisnis. Adapun mengenai harga jual *spare parts* motor tersebut merupakan harga yang wajar dan disesuaikan dengan kondisi pasar yang sedang berlaku.
2. Menurut hukum Islam, praktik jual beli dengan perbedaan harga yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli (pelanggan dan biasa/umum) dipandang sebagai praktik jual beli yang sah karena rukun dan syarat-

syaratnya sudah terpenuhi. Dari pihak penjual pun tidak memaksa pembeli untuk membayar barang dengan harga sekian rupiah sesuai dengan kehendaknya sendiri. Pihak penjual juga memberikan kelonggaran bagi pihak pembeli untuk memilih melanjutkan jual beli tersebut ataupun membatalkannya. Karena pada dasarnya penetapan harga barang juga harus disepakati oleh kedua belah pihak. Ketika terjadi serah terima harta benda/barang diantara kedua belah pihak, maka bisa dikatakan pula bahwa masing-masing pihak sudah sama-sama ikhlas dan ridha terhadap praktik jual beli yang dilakukan. Berkaitan dengan perbedaan harga barang tersebut, selisihnya pun tidak terlalu signifikan dan masih dalam batas kewajaran, sehingga bukan termasuk dalam jenis *al-gabn* yang dilarang (*al-gabn fāhisy*).

B. Saran-saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai perbedaan harga jual *spare parts* motor kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa yang dilakukan di Kings Motor Mandiraja, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pihak penjual diharapkan memberikan informasi yang jelas terhadap harga barang sesuai dengan harga pasar, serta menetapkan harga yang jelas dan adil kepada setiap pembeli dan tidak memberikan harga yang berbeda kepada pembeli tertentu baik kepada mereka yang membeli barang dalam jumlah banyak maupun kepada mereka yang sering bertransaksi di tempat tersebut. Dan walaupun memberikan harga yang lebih murah kepada pembeli tertentu hendaknya selisih harga jangan terlalu banyak, dan masih dalam batas wajar menurut kebiasaan/adat yang terjadi di pasar tersebut.
2. Bagi pihak pembeli sebaiknya menanyakan terlebih dahulu mengenai harga barang yang ingin dibeli kemudian lakukan prosesi tawar menawar supaya terjadi kesepakatan dan saling ridha diantara kedua belah pihak, sehingga bisa meminimalisir terjadinya kekecewaan diantara para pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji. *Fiqh Muamalah Adabiyah*. Bandung: PT Refika Aditama, 2018.
- Ala'uddin, Muhammad. "Etika Bisnis Menurut Perspektif Islam". *QIEMA (Qomaruddin Islamis Economy Magazine)*, Vol. IV, No. 1, 2018.
- Al-'Asqalani, Ibnu Hajar. *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, terj. Ahmad Najieh. Semarang: Pustaka Nuun, 2011.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Azizah, Mabarroh dan Hariyanto, "Implementasi Etika Bisnis Islam terhadap Konsep *Green Economics*", *Supremasi Hukum: Jurnal Kajian Ilmu Hukum*, Vol. 10, No. 2, 2021.
- Al-Barry, Muhammad Dahlan. *Kamus Ilmiah Populer*. Surabaya: Arkola, 2010.
- Dawud, Abu. *Sunan Abu Dawud*. Mesir: Dar al-Qahirah, 1999.
- Desriani, "Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Dalam Jual Beli Bahan Pokok Dengan Jumlah Banyak dan Sedikit (Studi di Pasar Tugu Bandar Lampung)". *Skripsi*. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2017.
- Djakfar, Muhammad. *Hukum Bisnis Membangun Wacana Integritas Perundangan Nasional dengan Syariah*. Malang: UIN Malang Press, 2009.
- Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fikih*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Enzir. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

- Firmansyah, Muhammad Anang. *Perilaku Konsumen (Sikap dan Pemasaran)*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2010.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012.
- Hardani, dkk. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020).
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasan, Akhmad Farroh. *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)*. Malang: UIN Maliki Press, 2018.
- Hilal, Syamsul. "Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telaah Pemikiran Ibnu Taimiyah)". *ASAS*, Vol. VI, No. 2, 2014.
- Huda, Qamarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Al-Husaini, Taqiyyudin Abu Bakar bin Muhammad. *Kifayah al-Akhyar*. Surabaya: Syirkah Piramida, tt.
- Jajuli, M. Sulaeman. "Neopricing dan Etika Bisnis Islam", *Misykat Al Anwar: Jurnal kajian Islam dan Masyarakat*, Vol. III, No. 2, 2020.
- Karim, Adiwarmen A. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajmenen Pemasaran Edisi 13*. Bandung: Erlangga, 2009.

- Lubis, Suharwadi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Masadi, Ghufron A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Nasution, Adanan Murroh. “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam”. *Jurnal El Qanuny*, Vol. IV, No. 1, 2018.
- Nico Ngani, *Metodologi Penelitian dan Penulisan Hukum*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2012.
- Nurmayasari, Renita. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Produk Pada Display Dengan Struk Pembayaran (Studi Kasus di Minimarket Al-Amin Kartasuro)”. *Skripsi*. Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2019.
- Raco, J.R. *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya)*. Jakarta: PT. Grasindo, 2010.
- Rohmansyah, *Fiqh Ibadah dan Mu'amalah*. Yogyakarta: LP3M UMY, 2017.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori Dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah Juz 12*. Kuwait: Darul Bayan, 2007.
- Al-Shiddieqi, Muhammad Hasbi. *Fiqh Kontemporer*. Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2000.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986.
- Solichin, Nur Mifchan. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perbedaan Harga Jual Sembako Grosir dan Eceran (Studi Kasus di Toko Sembako Minggiran Kota Yogyakarta)”. *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017.

- Sudiarti, Sri. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Sugiyono. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2007.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharso dan Ana Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Lux*. Semarang: Widya Karya, 2013.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011.
- Sumarin. *Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Sunyoto, Danang. *Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis*. Jakarta: Center for Academic Publishing Service, 2013.
- Surakhmad, Winarno. *Pengantar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Tarsito, 2002.
- Suryabata, Sumardi. *Metode Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Swasta, Basu dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta. 2008.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2020.
- Al-Syaibani, Abu Abdullah Ahmad Ibn Muhammad Ibn Hanbal Ibn Asad. *Musnad Al Imam Ahmad Ibn Hanbal*. Beirut: Muassasah Al-Risalah, 2001.
- Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*. Jakarta: Gema Insani, 2003.
- Wahyudi, Heru. *Fiqh Ekonomi*. Bandar Lampung: Lembaga Penelitian Universitas Lampung, 2012.
- Yamin, Ashhabul. "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)”. *Skripsi*. Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2021.

Yeyen. “Tinjauan Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Beli Duren (Studi di Pasar Kluwih Desa Wates Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran)”. *Skripsi*. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2019.

Yuliana, Sa’adah, dkk. *Transaksi Ekonomi dan Bisnis dalam Tinjauan Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Idea Press, 2017.

Zainal, Veithzal Rivai, dkk. *Islamic Marketing Management*. Jakarta: Bumi Aksara, 2017.

Al-Zuhaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuh*. Beirut: Dar al-Fikr, 2010.



Lampiran-lampiran

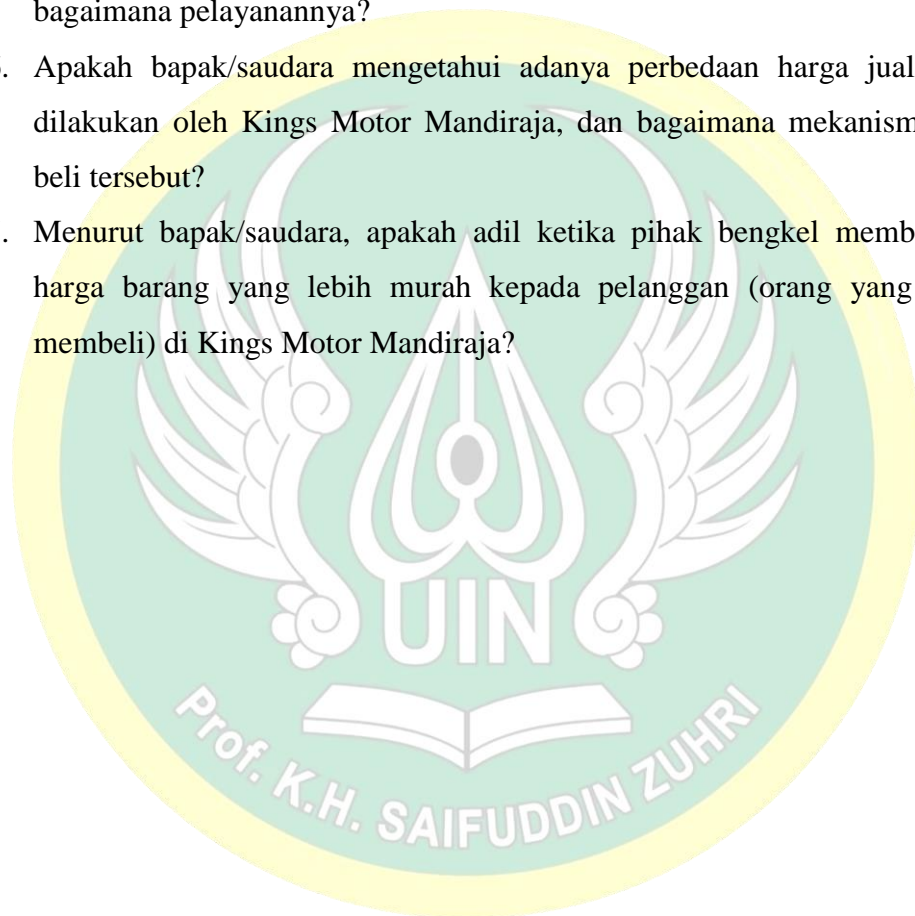
Lampiran 1

Wawancara kepada pihak penjual/ Kings Motor Mandiraja

1. Bagaimana sejarah berdirinya Kings Motor Mandiraja, dan bagaimana perkembangannya sampai saat ini?
2. Bagaimana jam operasionalnya?
3. Bagaimana pembagian tugas antar karyawan?
4. Pelayanan apa saja yang diberikan oleh Kings Motor kepada pembeli/konsumen?
5. Bagaimana mekanisme jual beli yang dilakukan pada Kings Motor Mandiraja?
6. Barang apa saja yang dijual pada Kings Motor Mandiraja?
7. Bagaimana cara menetapkan harga barang yang dijual di Kings Motor Mandiraja?
8. Berapa jumlah presentase keuntungan dari masing-masing barang yang dijual?
9. Apakah harga barang yang dijual bisa ditawar lagi oleh pembeli?
10. Apakah ada perbedaan harga barang untuk orang yang membeli barang dalam jumlah besar, dan untuk orang yang sering berbelanja/pelanggan di Kings Motor Mandiraja?
11. Berapa selisih harga barang yang dijual kepada pembeli pelanggan dan pembeli biasa/umum?
12. Bagaimana kriteria pembeli (pelanggan) yang mendapatkan harga yang berbeda/harga lebih murah menurut Bapak?
13. Apakah tujuan bapak/saudara memberikan harga yang berbeda kepada pelanggan?
14. Ada berapa banyak pelanggan yang diberikan harga yang berbeda ketika membeli barang di Kings Motor Mandiraja?
15. Bagaimana cara bapak/saudara menjaga hubungan baik antara pihak bengkel dengan para konsumen/pembeli yang selama ini berlangsung?

Wawancara kepada pembeli pelanggan dan pembeli umum

1. Berapa kali bapak/saudara berbelanja di Kings Motor Mandiraja?
2. Mengapa bapak/saudara berbelanja di Kings Motor Mandiraja?
3. Sudah berapa lama bapak/saudara berbelanja di Kings Motor Mandiraja?
4. Barang-barang apa sajakah yang biasanya bapak/saudara beli di Kings Motor Mandiraja?
5. Bagaimana praktik jual beli yang dilakukan di Kings Motor Mandiraja dan bagaimana pelayanannya?
6. Apakah bapak/saudara mengetahui adanya perbedaan harga jual yang dilakukan oleh Kings Motor Mandiraja, dan bagaimana mekanisme jual beli tersebut?
7. Menurut bapak/saudara, apakah adil ketika pihak bengkel memberikan harga barang yang lebih murah kepada pelanggan (orang yang biasa membeli) di Kings Motor Mandiraja?



Lampiran 2

Dokumentasi



Bengkel Kings Motor Mandiraja



Wawancara dengan Bapak Fandi, selaku Kings Motor Mandiraja pada 31 Mei 2021



Wawancara dengan Mas Bintang, selaku karyawan Kings Motor Mandiraja pada 31 Mei 2021



Wawancara dengan Mba Puji, selaku karyawan Kings Motor Mandiraja pada tanggal 31 Mei 2021



Wawancara dengan Bapak Suroso, selaku pembeli (konsumen) di Kings Motor Mandiraja pada 31 Mei 2021



Wawancara dengan Mas Hanif Ma'rifat, selaku pembeli (pelanggan) di Kings Motor Mandiraja pada 2 Juni 2021



Wawancara dengan Bapak Parmono, selaku pembeli (pelanggan) Kings Motor Mandiraja pada tanggal 2 Juni 2021



Wawancara dengan Mas Yusuf Fathin, selaku pembeli di Kings Motor Mandiraja pada tanggal 3 Juni 2021



Wawancara dengan Bapak Darmawan, selaku pembeli (konsumen) di Kings Motor Mandiraja pada tanggal 3 Juni 2021



Wawancara dengan Bapak Nur Rohman, selaku pembeli (konsumen) di Kings Motor Mandiraja pada tanggal 4 Juni 2021



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Khoirul Anam
2. NIM : 1617301122
3. Tempat/ Tanggal Lahir : Banjarnegara/ 21 Agustus 1998
4. Alamat Rumah : Panerusan Kulon 1/3, Kec. Susukan, Kab. Banjarnegara
5. Nama Ayah : Zuhriyanto
6. Nama Ibu : Sutarti

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD/MI, tahun lulus : SD Negeri 1 Panerusan Kulon, 2010
 - b. SMP/Mts, tahun lulus : SMP Negeri 1 Susukan, 2013
 - c. SMA/MA, tahun lulus: SMA Negeri 1 Banyumas, 2016
 - d. S1, tahun masuk : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, 2016

Purwokerto, 10 Desember 2021


Khoirul Anam