

**PENJUALAN HARGA TIKET *GO SHOW* TARIF KHUSUS
KERETA API PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus di Stasiun Purwokerto)**



SKRIPSI

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

Oleh:

**FARAH LUTFI AZIZAH
NIM. 1917301106**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya:

Nama : Farah Lutfi Azizah
NIM : 1917301106
Jenjang : S-1
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Universitas : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Menyatakan bahwa naskah skripsi berjudul "**Penjualan Harga Tiket Go Show Dengan Tarif Khusus Kereta Api Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Stasiun Purwokerto)**" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan saduran, bukan terjemahan juga bukan dibuatkan orang lain. Hal-hal yang bukan karya saya 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, 4 Januari 2024

Saya yang menyatakan,



Farah Lutfi Azizah
NIM. 1917301106

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**Penjualan Harga Tiket Go Show Tarif Khusus Kereta Api Perspektif Hukum
Ekonomi Syariah
(Studi Kasus di Stasiun Purwokerto)**

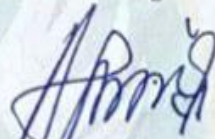
Yang disusun oleh **Farah Lutfi Azizah (NIM. 1917301106)** Program Studi **Hukum
Ekonomi Syariah**, Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin
Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **10 Januari 2024** dan dinyatakan telah
memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.) oleh Sidang Dewan
Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/ Penguji I



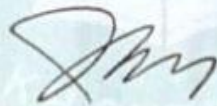
Prof. Dr. H. Syufa'at, M.Ag.
NIP. 19630910 199203 1 005

Sekretaris Sidang/ Penguji II



Agus Sunaryo, M.S.I.
NIP. 19790428 200901 1 006

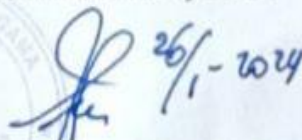
Pembimbing/ Penguji III



Dr. Marwadi, M.Ag.
NIP. 19751224 200501 1 001

Purwokerto, 19 Januari 2024

Dekan Fakultas Syari'ah



Dr. H. Supani, S.Ag, M.A.
NIP. 19700705 200312 1 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 4 Januari 2024

Hal : Pengajuan Munaqosyah Skripsi Sdr. Farah Lutfi Azizah
Lampiran : 4 Eksemplar

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah UIN
Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Farah Lutfi Azizah
NIM : 1917301106
Jenjang : S-1
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Judul : Penjualan Harga Tiket *Go show* Dengan Tarif Khusus Kereta Api Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Stasiun Purwokerto).

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

Demikian atas perhatian bapak, saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,



Dr. Marwadi, M.Ag
NIP. 19751224 200501 1 001

**PENJUALAN HARGA TIKET *GO SHOW* TARIF KHUSUS KERETA API
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Di Stasiun
Purwokerto)**

ABSTRAK
Farah Lutfi Azizah
NIM.1917301106

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

Terdapat perbedaan harga dalam penjualan tiket kereta api dengan sistem *go show*, diantaranya tiket tarif khusus dan tiket tarif normal. Harga penjualan tiket tarif normal sesuai dengan harga yang sudah ditentukan, namun harga penjualan tiket tarif khusus jauh lebih murah dibandingkan dengan tarif normal dengan pembelian tiket 2 jam sebelum keberangkatan. Munculnya tarif khusus karena memanfaatkan kursi kosong dengan harga yang lebih rendah dari harga normal. Penjualan tiket dengan tarif khusus ini dipandang oleh beberapa konsumen sebagai informasi harga yang masih terdapat adanya ketidakpastian. Ketidakpastian yang dimaksud disini ialah ketidakpastian penentuan harga tiket tarif khusus, sehingga kemudian penulis tertarik untuk menganalisis dan menggali lebih dalam mengenai penjualan harga tiket *go show* dengan tarif khusus kereta api perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

Penelitian yang penulis lakukan termasuk penelitian lapangan yaitu penelitian yang fokus terhadap subjek penelitian berupa penjualan harga tiket *go show* dengan tarif khusus perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Adapun pendekatan yang penulis lakukan adalah pendekatan yuridis empiris. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi, dengan deskriptif analisis sebagai metode analisis data.

Hasil penelitian ini menunjukkan dalam praktik penjualan tiket *go show* terdapat harga khusus. Harga khusus dapat diperoleh secara *offline* maupun *online* melalui aplikasi KAI *Access*, dan hanya dapat diperoleh 2 jam sebelum keberangkatan dengan rute tertentu dan jarak tertentu. Bahwa proses penjualan tiket *go show* yang dilakukan oleh Stasiun Purwokerto dalam akadnya sudah sesuai dengan rukun jual beli yang terdapat pada fiqh muamalah dan pada pasal 57, pasal 58, dan pasal 59 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) yaitu adanya pihak-pihak, obyek, dan kesepakatan, Syarat jual beli yang terdapat pada fiqh muamalah dan terdapat pada pasal 73 syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak, dan pasal 74 yaitu apabila jual beli bersyarat hanya menguntungkan salah satu pihak, maka jual beli tersebut dipandang sah, sedangkan persyaratan batal. Adapun penetapan harga tiket tarif khusus walaupun terlihat seperti akad ketidakjelasan karena hanya orang tertentu yang ingin membeli yang dapat melihat harga tersebut, ketidakjelasan ini tidak termasuk dalam *garar* karena tidak merusak syarat dan rukun jual beli.

Kata Kunci: Harga tiket *go show*, tarif khusus, hukum ekonomi syariah.

MOTTO

“Fokuslah pada satu tujuan”



PERSEMBAHAN

Alḥamdulillāhirabbil'ālamīn, ungkapan rasa syukur penulis yang amat besar kepada Allah SWT yang telah memeberikan Karunia-Nya, Hidayah-Nya serta sifat *Raḥman* dan

Raḥīm-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.

Dibalik semua perjuangan ini terdapat usaha yang luar biasa orang tua yang senantiasa membantu anaknya untuk terus melangkah maju, serta doa-doa yang tak pernah lupa untuk dilantunkan setiap harinya.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

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

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	Š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Sad	Ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	Ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	Ẓ	Zet (dengan titik dibawah)
ع	'Ain	‘	Koma terbalik diatas
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	ـ'	Apostrof

ي	Ya'	Y	Ye
---	-----	---	----

B. Konsonan Rangkap Karena Syaddah ditulis rangkap

نَزَّلَ	Ditulis	<i>Nazzala</i>
الْبِرِّ	Ditulis	<i>Al-birru</i>

C. Ta' Marbutah di akhir kata bila dimatikan tulis *h*

ذِمَّة	Ditulis	<i>Ẓimmah</i>
--------	---------	---------------

Ketentuan ini tidak digunakan pada kata-kata arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya.

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
َ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Ḍammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Ḍammah + wawu mati	Ditulis	ū
	تَفَتَّرُونَ	Ditulis	<i>Taftarūn</i>
2.	Fathah + alif	Ditulis	ā
	حَرَامًا	Ditulis	<i>Ḥarāmā</i>

3	Kasrah + ya' mati	Ditulis	ī
	قِيلَ	Ditulis	<i>Qīla</i>

F. Vokal Rangkap

رَ أَيُّتُ	Ditulis	<i>Raitu</i>
------------	---------	--------------

G. Kata Sandang Alif dan Lam

1. Bila diikuti huruf Qomariyah

الْحُرِّيَّةُ	Ditulis	<i>Al-Ḥurriyah</i>
---------------	---------	--------------------

2. Bila diikuti huruf Syamsiyah diikuti dengan menggunakan huruf Syamsiyah yang mengikutinya

الصِّدِّيقِ	Ditulis	<i>Ash-Ṣhiddiq</i>
-------------	---------	--------------------

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamin, Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena dengan Rahmat dan Hidayah-Nya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Shalawat dan salam penulis panjatkan pula kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan tuntunan yang amat baik bagi kita semua dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari akhir nanti. Amin.

Skripsi merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Strata Satu (S-1) di setiap Universitas, begitu juga di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Sebagai salah satu syarat penulis untuk menyangang gelar Sarjana Hukum (S.H). Adapun skripsi ini yang berjudul: **“PENJUALAN HARGA TIKET GO SHOW TARIF KHUSUS KERETA API PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Di Stasiun Purwokerto)”**.

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

1. Dr. H. Supani, S. Ag., M. A., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. H. M. Iqbal Juliansyahzen, S. Sy., M. H., selaku Wakil Dekan I Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

3. Dr. Marwadi, M. Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Purwokerto (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto sekaligus sebagai dosen pembimbing.
4. Dr. Haryanto, M. Hum., M. Pd., selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. M. Wildan Humaidi, S.H.I., M.H., selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Hukum Tata Negara Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Mokhammad Syukron, Lc., M. Hum., selaku Sekretaris Jurusan Jurusan Hukum Ekonomi Syariah dan Hukum Tata Negara Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Ainul Yaqin, S.H., M.S.I., selaku Koordinator Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Segenap Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
9. Seluruh Civitas Akademik Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah membantu segala urusan akademik penulis.
10. Kedua Orang Tua Tercinta, Bapak Abrorudin dan Ibu Hidayatul Mu'awanah, yang selama ini tidak hentinya mendo'akan anaknya, memberi nasihat, memotivasi, dan seluruh usaha yang luar biasa yang diberikan kepada anaknya.

11. Adik Satu-Satunya, Miftakhuz Zakka yang menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi.
12. Teman-Teman Hukum Ekonomi Syariah Angkatan 19 yang sudah kebersamai dari zaman mahasiswa baru sampai akhir.
13. Keluarga PMII Rayon Syariah, Himpunan Mahasiswa Jurusan HES, Dewan Eksekutif Mahasiswa, yang telah memberikan pengalaman kepada penulis.
14. Teman-Teman Kamar 4 PP Darul Abror, yang selalu menampung keluh kesah penulis dalam menyelesaikan skripsi.
15. Seluruh teman teman seperjuangan yang tidak bisa disebutkan satu persatu dan semua pihak yang telah berkontribusi kepada penulis.

Terimakasih yang sebesar-besarnya selain hanya do'a, semoga amal baik dari semua pihak tercatat sebagai amal kebaikan yang diridai Allah SWT.

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

Purwokerto, 4 Januari 2024



Farah Lutfi Azizah

NIM. 191730106



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	8
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
E. Kajian Pustaka	11
F. Sistematika Pembahasan	15
BAB II KONSEP UMUM	
A. Pengertian Jual Beli	17
B. Dasar Hukum Jual Beli	18
C. Rukun dan Syarat Jual Beli	21
D. Jual Beli yang Dilarang	26
E. Penentuan Harga Dalam Jual Beli	38
F. Go show	48
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	57
B. Jenis dan Sumber Data Penelitian	57
C. Subjek Jenis dan Sumber Data Penelitian	58

D. Teknik Pengumpulan Data	59
E. Teknik Analisis Data	60

**BAB IV ANALISIS PENJUALAN HARGA TIKET *GO SHOW*
DENGAN TARIF KHUSUS**

A. Praktik Jual Tiket <i>Go Show</i> Tarif Khusus di Stasiun Purwokerto	61
B. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penjualan Harga Tiket <i>Go show</i> Dengan Tarif Khusus di Stasiun Purwokerto ...	65

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Hasil Wawancara

Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan ajaran Allah SWT yang bersifat universal sehingga Agama Islam ini mampu mengatur kehidupan manusia sehari-hari. Dalam sehari-hari manusia banyak kegiatan yang harus dilakukan, akan tetapi manusia sendiri tidak bisa melaksanakan semua itu dengan tenaga sendiri atau perorangan, sehingga dalam ini manusia butuh pertolongan dari manusia lainnya untuk melakukan kegiatannya. Dalam ajaran Islam dikenal dengan adanya muamalah. Muamalah merupakan aspek hukum Islam yang ruang lingkungannya luas. Masalah perdata dan pidana umumnya digolongkan pada bidang muamalah. Namun dalam perkembangan selanjutnya, hukum Islam di bidang muamalah dapat dibagi dalam dua garis besar yaitu munakahat (perkawinan), jinayat (pidana) dan mu'amalah dalam arti khusus yang hanya berkaitan dengan bidang ekonomi dan bisnis dalam Islam.¹

Manusia dijadikan Allah sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan antara satu dengan yang lain. Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus berusaha untuk mencari karunia Allah di muka bumi ini. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. Al-Ma'idah : 8

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا وَإِعْدِلُوا
هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Wahai orang-orang yang beriman, jadilah penegak (kebenaran) karena Allah (dan) saksi-saksi (yang bertindak) dengan adil. Janganlah

¹ Fathurrahman Jamil, *Fiqh Mu'amalah, Ensiklopedi Tematis Dunia Islam*, vol. 3, ed. Taufik Abdullah (Jakarta: Ichtiar Baru Van Hoeve, 2002), hlm. 133.

kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlakulah adil karena (adil) itu lebih dekat pada takwa. Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.

Dalam muamalah dimulai dengan adanya akad. Akad merupakan salah satu sebab yang ditetapkan syara' yang karenanya timbulah beberapa hukum. Dalam akad pada dasarnya dititikberatkan pada kesepakatan antara dua belah pihak yang ditandai dengan ijab kabul.²

Akad yang akan dibahas disini ialah akad jual beli (*al-bai'*) yang merupakan akad yang dilakukan oleh dua pihak, pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan bisa berupa uang maupun barang. Menurut Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa objek jual beli bukan hanya barang, tetapi juga manfaat serta syarat tukar-menukar berlaku selamanya bukan sementara.³

Pada saat ini teknologi dan informasi berkembang pesat dimana segala macam informasi dapat di akses dengan begitu cepat dan mudah. Pemanfaatan teknologi dan informasi menimbulkan kebiasaan baru dalam segala aspek kehidupan masyarakat, yang mana akan membawa perubahan gaya hidup masyarakat yang lebih dinamis serta mengikuti perkembangan teknologi dan informasi. Perkembangan ini salah satunya diperoleh dengan adanya internet. Akses internet yang begitu meluas sehingga membantu masyarakat dalam memperoleh informasi dengan mudah dan cepat disegala bidang, salah satunya di bidang alat transportasi.

² Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Penerbit Teras, 2011), hlm. 27.

³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Penerbit Amzah, 2019), hlm. 177.

Alat transportasi merupakan kebutuhan yang penting bahkan tidak terpisahkan oleh masyarakat dalam menjalani aktivitas sehari-hari. Hal ini menandakan bahwa permintaan akan berbagai jenis akan produk barang dan jasa transportasi oleh konsumen semakin meningkat dan tentunya menjadi suatu peluang bagi perusahaan jasa untuk fokus kepada pelanggan dan tentunya akan mencari konsep untuk terus menarik konsumen agar membeli jasa yang ditawarkan oleh perusahaan jasa transportasi sehingga di harapkan menguntungkan pihak produsen dan konsumen.

Salah satu alat transportasi darat yang banyak diminati masyarakat adalah alat jasa transportasi kereta api. Alasan para konsumen menggunakan alat jasa transportasi kereta api selain ketepatan waktu, juga memperhatikan keamanan dan kenyamanan penumpangnya. Jasa transportasi kereta api menjadi salah satu pilihan masyarakat di negara berkembang seperti Indonesia.⁴

PT Kereta Api Indonesia (Persero), badan usaha milik negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang penyelenggaraan pelayanan jasa transportasi darat khususnya kereta api dalam rangka memperlancar arus perpindahan orang atau barang secara massal. Menggunakan kereta api saat ini juga semakin nyaman apabila dibandingkan dengan beberapa tahun yang lalu dimana di dalam stasiun hingga di dalam gerbong kereta api terdapat pedagang asongan yang menjual makanan dan minuman yang dapat mengurasi kenyamanan penumpang selama perjalanan.

⁴ Fajar Tri Pamungkas, “Pengaruh Integrated Marketing Communication (Motivasi, Persepsi, dan Sikap) Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Kereta Api (Studi Kasus Pada Konsumen Pengguna Jasa Kereta Api Pemberangkatan Dari Stasiun Kereta Api Daerah Operasi V Purwokerto)”, *skripsi* (Purwokerto: Universitas Muhammadiyah Purwokerto 2018), hlm. 1-2.

Faktor lain yang menjadi alasan masyarakat menggunakan kereta api adalah harga. Harga menjadi pertimbangan sebelum melakukan kegiatan jual beli atau transaksi lainnya. Bagi sebagian konsumen menganggap harga bukan persoalan utama karena berapa saja harga yang harus dibayarkan akan memilih untuk tetap membeli barang atau jasa. Namun ada juga sebagian konsumen yang mempertimbangkan harga sebelum membeli barang atau jasa. Harga tiket kereta api sendiri terdiri dari beberapa kelas, yaitu eksekutif, bisnis, dan ekonomi. Perbedaan harga tiket, waktu tempuh serta kualitas pelayanan yang akan didapatkan juga menjadi pertimbangan bagi calon penumpang sebelum memutuskan menggunakan kereta api atau transportasi yang lain.⁵

Teori harga dalam Islam, Suherman Rosyidi menyatakan harga suatu barang atau jasa tertentu adalah suatu tingkat penilaian pada tingkat tersebut barang yang bersangkutan dapat ditukarkan dengan sesuatu yang lain, apapun bentuknya. Islam memandang bahwa keberadaan harga yang diperlukan transaksi pertukaran. Secara umum konsep harga yang adil dalam Islam yaitu yang tidak merugikan satu pihak dan tidak menimbulkan penindasan bagi salah satu pihak. Harga yang adil ialah harga yang mencerminkan tingkat keuntungan yang wajar bagi produsen dan kemanfaatan yang setara bagi konsumen. Ketentuan harga sebenarnya hak prerogatif dari pedagang, apabila permintaan banyak dan stok sedikit maka harga akan naik, tinggi rendahnya harga juga

⁵ Kusuma Fitraning Putri Ramadhani, "Pengaruh Harga, Kebutuhan, Sistem Pembelian, Tiket Online Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Jasa Kereta Api Di Stasiun Surabaya Gubeng", *skripsi* (Surabaya: Universitas Islam negeri Sunan Ampel Surabaya 2019), hlm. 3-5.

dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti permintaan, penawaran, biaya, dan pemasaran.⁶

Saat ini sistem pemesanan pembelian tiket pada stasiun kereta api bisa dilakukan dengan beberapa cara, yaitu pemesanan melalui telepon, dan datang langsung ke loket stasiun (*Go Show*). Problem yang terjadi saat ini masih banyak konsumen yang gagal mengartikan mengenai tiket *Go Show*. Mereka mengartikan bahwasannya *go show* itu pembelian tiket dengan perolehan harga yang lebih murah dari harga normal. Menurut Abdul selaku pegawai KAI DAOP V Purwokerto bagian angkutan penumpang menjelaskan bahwasannya tiket *Go Show* itu hanya istilah yang digunakan untuk pembelian tiket secara langsung di loket stasiun 3 jam sebelum pemberangkatan. Pada saat pembelian langsung di loket stasiun terdapat 2 tarif yang akan kita peroleh yaitu tarif normal dan tarif khusus. Tarif khusus ialah pembelian tiket langsung di stasiun maupun melalui aplikasi resmi milik KAI dengan jangka waktu 3 jam sebelum pemberangkatan kereta. Munculnya tarif khusus karena memanfaatkan kursi kosong dengan harga yang lebih rendah dari harga normal. Tiket kereta api dengan tarif khusus memang hanya melayani jurusan kereta api tertentu dengan jarak tertentu.⁷ Hanya beberapa stasiun yang melayani pembelian tiket dengan sistem tarif khusus, salah satunya Stasiun Purwokerto yang berada di wilayah DAOP V. Pembelian tiket kereta api dengan sistem *Go Show* di wilayah DAOP V terdapat dua rute yaitu rute pertama pemberangkatan dari stasiun Purwokerto

⁶ Wury Wulandari, "Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pelaku Menaikkan Harga Jual Masker Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo", skripsi (Surakarta: Universitas Islam Negeri Raden Mas Said 2022), hlm. 1-2.

⁷ Abdul, pegawai KAI DAOP 5 Purwokerto, wawancara pada 26 Juli 2023 pukul 14.05.

dengan tujuan akhir stasiun Cirebon, yang kedua rute pemberangkatan dari stasiun Purwokerto dengan tujuan akhir stasiun Yogyakarta.

Berdasarkan data yang telah ada, pada bulan Januari-Juni 2023 tercatat pemesanan tiket kereta api didominasi melalui aplikasi KAI Access sebanyak 9,1 juta (61,77%), sedangkan pembelian tiket kereta api melalui loket tercatat sebanyak 1,2 juta (8,47%).⁸

Berdasarkan hasil wawancara terdapat tiga kategori pelanggan yang mendapatkan tiket dalam pembelian *Go Show*. Pelanggan A selaku pengguna tiket *Go Show* yang belum mengetahui arti dari *Go Show* sebenarnya membeli tiket jurusan Purwokerto-Jogjakarta mendapatkan harga normal sebesar Rp 215.000,00 untuk kereta Ranggajati kelas bisnis sehingga pelanggan A tidak mendapatkan harga yang lebih murah, padahal bisa mendapatkan tiket dengan harga Rp 95.000 jika mengetahui adanya tarif khusus.⁹ Pelanggan B selaku pengguna yang mengerti *Go Show*, mengerti jalur yang mendapatkan tarif khusus dan mengerti jadwal dengan tarif khusus sehingga lebih mudah untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari harga normalnya, contoh tiket dengan tarif khusus jurusan Purwokerto-Yogyakarta mendapatkan harga senilai Rp. 95.000,00.¹⁰ Pelanggan C selaku pengguna yang mengetahui arti dari *Go*

⁸ Yudho Winarto, "KAI Lakukan Peningkatan Fitur dan Layanan Aplikasi Access", <https://industri.kontan.co.id/news/kai-lakukan-peningkatan-fitur-dan-layanan-aplikasi-kai-access>, diakses pada tanggal 27 November pukul 19.00.

⁹ Uswatun Hasanah, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 3 Agustus 2023 pukul 10.15.

¹⁰ Nafidatul Khasanah, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 3 Agustus 2023 pukul 13.05.

Show yang sebenarnya, belum tentu bisa mendapatkan harga tiket yang pelanggan inginkan yaitu lebih murah dari harga normal.¹¹

Penjualan tiket dengan tarif khusus ini masih terdapat adanya ketidakjelasan. Ketidakjelasan dalam jual beli terdapat beberapa macam yaitu ketidakjelasan dalam barang yang dijual baik jenisnya maupun macamnya atau kadarnya menurut pandangan pembeli, ketidakjelasan harga, ketidakjelasan masa (tempo) seperti harga yang diangsur, ketidakjelasan dalam langkah-langkah penjaminan.¹²

Terdapat perbedaan yang cukup signifikan pada tiket kereta api dengan tarif khusus dan tiket di jam normal. Untuk rute Purwokerto-Yogyakarta dengan kereta kereta Ranggajati kelas eksekutif harga di jam normal Rp 315.000 sedangkan harga tiket tarif khusus Rp 105.000, kereta Ranggajati kelas bisnis harga di jam normal Rp 210.000, sedangkan harga dengan tiket taruf khusus Rp 95.000.¹³ Kesenjangan harga masih terjadi dalam pembelian tiket dengan tarif khusus, karena potongan harga yang diberlakukan pada tarif khusus belum diketahui secara menyeluruh dan juga dapat mengalami perubahan. Dan juga terdapat penumpang yang secara sengaja membeli tiket dengan harga normal, karena tiket tarif khusus masih bersifat ketidakjelasan. Kesenjangan harga dan ketidakjelasan tersebut yang menjadi titik permasalahan dalam penelitian ini

¹¹ Ibnu Hajar, pengguna tiket kereta api, wawancara pada 3 Agustus 2023 pukul 17.01.

¹² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, hlm. 191.

¹³ Sigit Oediarto, "Daop 5 Terapkan Daftar Tarif Khusus Lereta Api Lebih Murah Per 1 Juni", <https://banyumas.suaramerdeka.com/ekonomi/098950051/daop-5-terapkan-daftar-tarif-khusus-kereta-api-lebih-murah-per-1-juni>, diakses pada tanggal 27 November 2023 pukul 19.10.

yang mengacu pada hukum ekonomi syariah. Dalam jual beli penjual harus menginformasikan objek atau barang dan harga secara jelas. Islam melarang adanya ketidakjelasan dalam jual beli. Ketidakjelasan yang dimaksud disini ialah ketidakjelasan daftar harga tiket tarif khusus yang tertera dalam stasiun dan juga belum jelas terkait perubahan harganya.

Berdasarkan teori yang terdapat pada Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) mengenai jual beli, jual beli harus memenuhi beberapa syarat dan rukunnya. Rukun jual beli terdapat dalam pada pasal 57 yaitu pihak-pihak, pasal 58 yaitu obyek jual beli, pasal 59 yang berisi kesepakatan dalam jual beli dan syarat jual beli yang terdapat pada pasal 73 dan pasal 74.

Berdasarkan penjelasan diatas, kemudian penulis tertarik untuk menganalisis dan menggali lebih dalam mengenai permasalahan tersebut sehingga dapat dijadikan sebagai bentuk karya ilmiah dengan judul pembelian “Perbedaan Harga Tiket *Go Show* Kereta Api Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Staisun Purwokerto)”.

B. Definisi operasional

Definisi operasional merupakan penjelasan pada konsep atau istilah yang digunakan dalam penelitian.¹⁴ Oleh karena itu penjelasan istilah sangatlah penting guna menghindari kesalahpahaman atau kekeliruan yang tidak diinginkan. Sesuai dengan judul penelitian yaitu Perbedaan Harga Tiket *Go*

¹⁴ Salim dan Syahrin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Citapustaka Media, 2021), hlm. 114-115.

Show Kereta Api Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Stasiun Purwokerto). Maka, definisi operasional yang perlu dijelaskan yaitu

1. Tiket *Go show*

Tiket kereta api *Go Show* adalah istilah untuk tiket yang dijual beberapa jam sebelum keberangkatan atau bisa dibeli tanpa reservasi. Menurut *Vice President (VP) Public Relation* PT Kereta Api Indonesia (KAI) Joni Martinus, *go show* adalah penjualan tiket kereta api langsung melalui loket dengan tarif khusus yang jauh lebih murah dibanding tarif normal, namun hanya dapat dibeli maksimal dua jam sebelum keberangkatan. Joni membenarkan, KAI melalui *Go Show* telah menyediakan tarif khusus bagi pelanggan untuk rute dan kereta api tertentu. Tarif tersebut, jauh lebih murah dibanding tarif normal.¹⁵ Tiket *Go Show* dalam penelitian ini menjadi objek utama yang menjadi permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian.

2. Hukum Ekonomi Syariah

Hukum Ekonomi Syariah didefinisikan sebagai hukum yang mengatur segala hal yang berkaitan dengan kegiatan sistem ekonomi yang didasari oleh nilai-nilai Islamiah yang tercantum dalam dasar hukum normatif dan dasar hukum formal.¹⁶ Hukum ekonomi syariah dalam penelitian ini sebagai acuan.

¹⁵ Diva Lufiana Putri, *Apa Itu Tiket Kereta Api Go show?* (30 September 2022), Apa Itu Tiket Kereta Api Go show? Ini Cara Beli dan Daftar KA yang Bisa Go show Halaman all - Kompas.com, di akses pada tanggal 14 Januari 2023 pukul 17.00.

¹⁶ Abdul Wahab, *Buku Ajar Hukum Ekonomi Syariah* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020), hlm. 8.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana praktek jual tiket *Go Show* dengan tarif khusus di Stasiun Purwokerto?
2. Bagaimana praktek jual beli tiket *Go Show* dengan tarif khusus di Stasiun Purwokerto dalam perspektif hukum ekonomi syariah?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah, diantaranya:

- a. Untuk mengetahui bagaimana praktek jual tiket *Go Show* dengan tarif khusus di Stasiun Purwokerto.
- b. Untuk mengetahui bagaimana praktek jual beli tiket *Go Show* dengan tarif khusus di Stasiun Purwokerto dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Untuk memperkaya ilmu pengetahuan dan dapat memberikan informasi terkait dengan ilmu muamalah. Dapat dijadikan saran atau bahan masukan kepada para akademisi, praktisi, dan penegak hukum serta memperkaya referensi dan literatur kepustakaan secara umum, khususnya perbedaan harga tiket normal dengan tiket tarif khusus.

b. Manfaat Praktis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan bermanfaat bagi masyarakat tentang perbedaan harga tiket tarif khusus, khususnya bagi masyarakat yang berperan sebagai konsumen.

E. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka memiliki maksud untuk mengemukakan beberapa teori yang relevan dengan masalah penelitian. Tidak terlepas dari penelitian terdahulu yang menginspirasi untuk terciptanya penelitian ini, dalam penelitian yang dimaksud merupakan karya ilmiah yang bersangkutan dengan hal ini. Diantaranya:

1. Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen yang berjudul “Motif Pemanfaatan Layanan *Mobile Application KAI Acces* (Studi pada Pengguna Kereta Api Lokal/Jarak Dekat Di Stasiun Wonokromo Surabaya)” oleh Anggun Amelia Puspita dkk, yang berisi tentang motif pengguna kereta api lokal atau jarak dekat dengan memanfaatkan *mobile application KAI Acces* terdapat beberapa faktor, yaitu faktor antrian, faktor kemudahan pembelian, faktor percaya, dan motif ketepatan penyampaian informasi (validitas). Motif tujuan pemanfaatan dari *Mobile Application KAI Acces* dapat dikategorikan menjadi beberapa faktor antara lain motif untuk digitalisasi, faktor efisiensi waktu dan biaya, faktor keamanan dan kenyamanan, serta *paperless*. Layanan para pengguna tentang adanya layanan *mobile application KAI Acces* yang diluncurkan oleh PT Kereta Api Indonesia mengaku cukup puas

dan kurang puas. Mereka berpendapat bahwa pembelian tiket secara tarif khusus lebih mudah dilakukan.¹⁷

2. Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah Vol.1 No.1 yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan *Mark Up* Terlebih Dahulu” oleh Muammar Khadafi, Lc., M.A dkk, yang berisi tentang tinjauan hukum Islam terhadap sistem diskon dengan *mark up* terlebih dahulu, dimana banyak sekali di tengah masyarakat sistem diskon. Adapun diskon menurut Islam pada dasarnya diperbolehkan apabila syarat dan rukunnya terpenuhi.¹⁸
3. Skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga, Kebutuhan, Sistem Pembelian Tiket Online Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pembelian Jasa Kereta Api Di Stasiun Surabaya Gubeng” yang ditulis oleh Kusuma Fitrianing Putri Ramadhani. Skripsi ini membahas mengenai pengaruh secara stimulan antara variabel harga, kebutuhan, sistem pembelian tiket *online* dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian jasa kereta api di Stasiun Surabaya Gubeng.¹⁹
4. Skripsi yang berjudul “Diskon *Murabahah* Di BMT Al-Ishlah Ampalu Dalam Perspektif Fiqh Muamalah” yang ditulis oleh Efi Jani Fiarni. Skripsi ini membahas mengenai pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Ishlah Ampalu

¹⁷ Anggun Amelia Puspita, “Motif Pemanfaatan Layanan Mobile Application KAI Acces (Studi pada Pengguna Kereta Api Lokal/Jarak Dekat Di Stasiun Wonokromo Surabaya)”, *Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen*, vol. 4 no. 2, 2020, hlm. 222. <http://jurnal.utu.ac.id/jbkan/article/view/2410>.

¹⁸ Muammar Khadafi, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan *Mark Up* Terlebih Dahulu”, *Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 1 no.1, hlm. 53. <https://journal.stishusnulhotimah.ac.id/index.php/al-barakat/article/view/46>.

¹⁹ Kusuma Fitrianing Putri Ramadhani, “Pengaruh Harga...”, hlm. 87.

ini masih memiliki kekurangan karena jual beli antara BMT dengan supplier tidak ada perjanjian tertulis. Dalam pemberian diskon pada saat akad jual beli murabahah belum sesuai dengan fiqh muamalah dan fatwa DSN-MUI yaitu penentuan harga seharusnya terbuka terhadap nasabah, namun di BMT A-Ishlah Ampalu diskon dari supplier.²⁰

NO	Judul Referensi	Persamaan	Perbedaan
1.	Jurnal Bisnis dan Kajian Strategi Manajemen yang berjudul “Motif Pemanfaatan Layanan <i>Mobile Application KAI Acces</i> (Studi pada Pengguna Kereta Api Lokal/Jarak Dekat Di Stasiun Wonokromo Surabaya)” oleh Anggun Amelia Puspita dkk.	Sama-sama membahas tentang tiket kereta api tarif khusus.	Pada jurnal yang dijadikan referensi berfokus pada kepuasan konsumen terhadap tiket kereta tarif khusus, dan untuk penelitian yang akan peneliti tulis yaitu menjelaskan mengenai perbedaan tiket tarif khusus yang ditinjau dengan

²⁰ Efi Jani Fiarni, “Diskon *Murabahah* Di BMT A-Ishlah Ampalu Dalam Perspektif Fiqh Muamalah”, *skripsi* (Batusangkar: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar 2016), hlm 69.

			hukum ekonomi syariah.
2.	Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah Vol.1 No.1 yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan <i>Mark Up</i> Terlebih Dahulu” oleh Muammar Khadafi, Lc., M.A dkk.	Sama-sama membahas tentang potongan harga atau diskon.	Pada jurnal yang dijadikan referensi berfokus pada sistem penerapan diskon, dan untuk penelitian yang akan peneliti tulis yaitu menjelaskan harga tiket tarif khusus yang ditinjau dengan hukum ekonomi syariah.
3.	Skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga, Kebutuhan, Sistem Pembelian Tiket Online Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pembelian Jasa Kereta Api Di Stasiun Surabaya	Sama-sama membahas tentang tiket kereta api online.	Pada skripsi yang dijadikan referensi, berfokus pada variabel harga dan sistem pembelian.

	Gubeng” yang ditulis oleh Kusuma Fitraning Putri Ramadhani.		
4.	Skripsi yang berjudul “Diskon <i>Murabahah</i> Di BMT Al-Ishlah Ampalu Dalam Perspektif Fiqh Muamalah” yang ditulis oleh Efi Jani Fiarni.	Sama-sama membahas tentang potongan harga atau diskon	Pada skripsi yang dijadikan referensi berfokus pada praktik penerapan harga diskon pada pembiayaan muarabahah.

F. Sistematika Pembahasan

Penulis skripsi ini terdiri dari 5 bab, yaitu :

Bab pertama merupakan bagian awal dalam penyusunan skripsi dan dibagi menjadi beberapa rancangan untuk mempermudah pemahaman dari apa masalah yang akan diteliti dalam skripsi ini. Dalam bab ini terdapat latar belakang masalah yang akan diteliti, selanjutnya ada definisi operasional dari judul penelitian, ada rumusan masalah penelitian, selanjutnya tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka yang berisi skripsi terdahulu yang meneliti masalah yang serupa, metode penelitian, dan daftar pustaka.

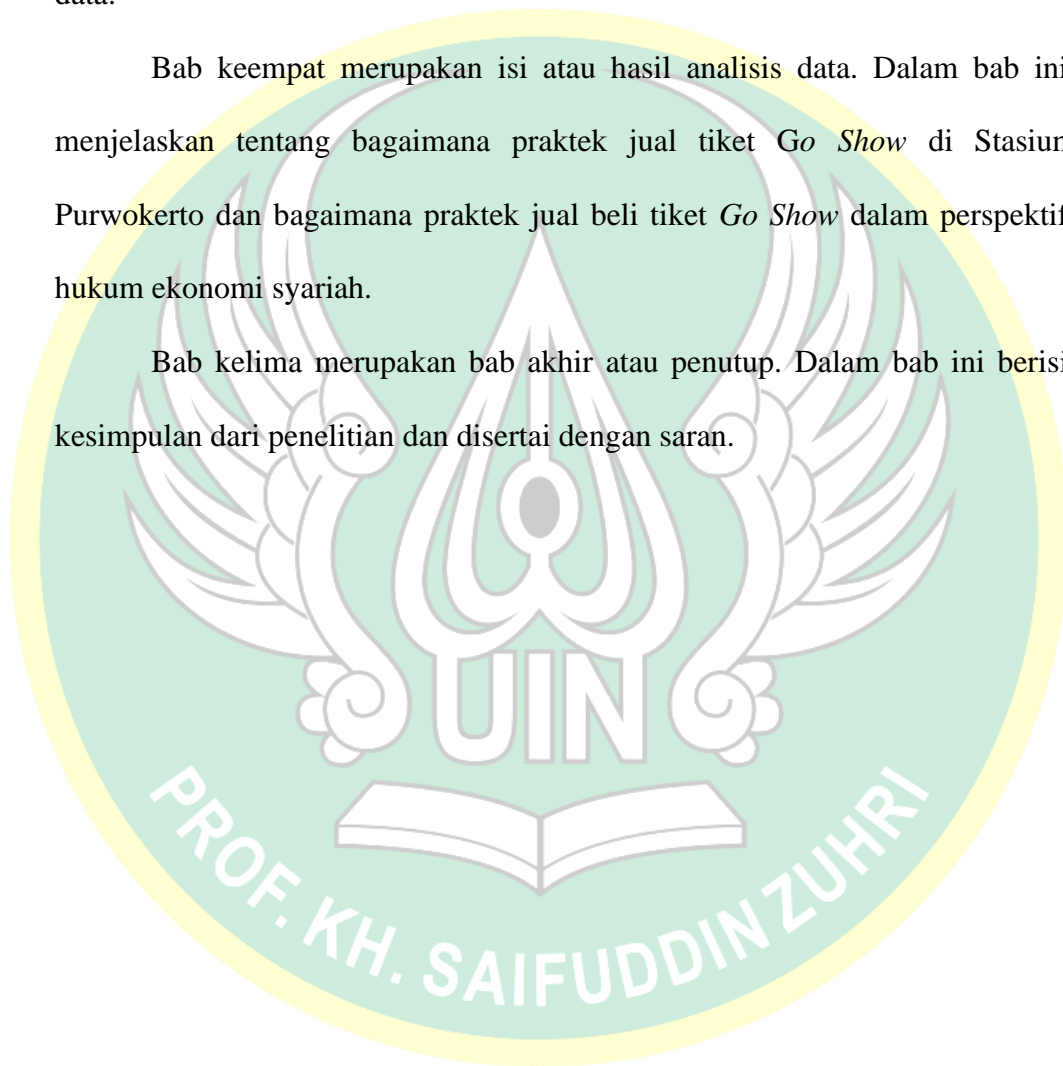
Bab kedua memuat penjelasan tentang landasan teori penelitian. Dalam penelitian ini yang akan dibahas landasan teori jual beli secara umum.

Selanjutnya memuat penjelasan tiket kereta api tarif khusus/*Go Show* dan tata cara pembelian tiket kereta api tarif khusus/*Go Show*.

Bab ketiga merupakan metode penelitian yang berisi tentang jenis penelitian, sumber penelitian, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab keempat merupakan isi atau hasil analisis data. Dalam bab ini menjelaskan tentang bagaimana praktek jual tiket *Go Show* di Stasiun Purwokerto dan bagaimana praktek jual beli tiket *Go Show* dalam perspektif hukum ekonomi syariah.

Bab kelima merupakan bab akhir atau penutup. Dalam bab ini berisi kesimpulan dari penelitian dan disertai dengan saran.



BAB II

KONSEP UMUM

A. Pengertian Jual Beli

Jual beli merupakan transaksi yang umum dilakukan masyarakat, baik untuk memenuhi kebutuhan harian maupun untuk tujuan investasi. Bentuk transaksinya juga beragam, mulai dari yang tradisional sampai dengan bentuk modern melalui lembaga keuangan. Jika ditelusuri teks tentang jual beli, secara etimologi, jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Ada beberapa istilah yang dipergunakan untuk jual beli yaitu *al-ba'i* yaitu menyerahkan barang dan menerima pembayaran, *asy-syira'* yakni memasukkan zat ke dalam hak milik dengan imbalan, *al-mubādah* yaitu pertukaran, dan *at-tijārah* yaitu perniagaan antar manusia, atau pertukaran antara kehidupan dunia dengan akhirat.²¹

Jual beli secara terminologi menurut para Fuqaha, seperti yang di sampaikan oleh Sayyid Sabiq adalah penukaran benda dengan benda lain, saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan. Pendapat lain dikemukakan oleh Hasbi Ash-Shiddieqy mengenai jual beli yaitu akad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta, maka jadilah penukaran hak milik secara tetap. Ibnu Qudamah

²¹ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), hlm. 74.

berpendapat bahwa jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik.²²

Menurut terminologi, jual beli ialah persetujuan saling mengikat antara penjual yakni pihak yang menyerahkan/menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar/membeli barang yang dijual. Para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain :

1. Menurut ulama Hanafiyah: Jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus yang dibolehkan.²³
2. Menurut Imam Nawawi : Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.²⁴
3. Menurut Ibnu Qudamah: Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik.²⁵
4. Menurut Sayyid Sabiq: Jual beli ialah penukaran benda dengan benda lain, saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan.²⁶

Dari berbagai defenisi di atas, dapat disimpulkan bahwa inti jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang memiliki nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau peraturan yang

²² Hariman S.R dan Koko Khaerudin, *Fikih*, hlm. 113.

²³ Abdurrahman Al-Jazairy, *Khitabul Fiqih 'Alal Madzahib al-Arba'ah*, Juz II, (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990), hlm. 135.

²⁴ Muhammad Asy-Syarbani, *Mughni Al-Muhtaj*, Juz II, (Beirut: Dar al-Fikr, 1978), hlm. 2.

²⁵ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni 'ala Mukhtasar al-Kharqy*, Juz III, (Beirut: Dar al-Kutub al-ilmiah), hlm. 396.

²⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz III, (Beirut: Dar al-Fikr, 1983), hlm. 126.

telah dibenarkan syara' dan disepakati. Pada masa Rasulullah SAW harga barang itu dibayar dengan mata uang yang terbuat dari emas (dinar) dan mata uang yang terbuat dari perak (dirham).²⁷

Dalam istilah lain seperti dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) dikemukakan bahwa jual beli adalah sesuatu persetujuan dengan nama pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.²⁸

B. Dasar Hukum Jual Beli

Dasar diperbolehkannya akad jual beli didasarkan pada al-Qur'an, hadist dan juga ijma' sebagaimana berikut:

1. Dasar hukum akad jual beli dalam al-Qur'an

a. Al-Qur'an Surat al-Baqarah ayat 275

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

Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.²⁹

b. Al-Qur'an Surat al-Baqarah ayat 282

²⁷ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 75.

²⁸ R. Subekti, *Kitab Undang-undang Hukum Perdata* (Jakarta: Praditya Paramita, 1983), hlm. 327.

²⁹ Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, hlm. 47.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا

Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah pencatat menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajar-kan kepadanya.³⁰

c. Al-Qur'an Surat an-Nisa ayat 29

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

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³¹

2. Dasar hukum akad jual beli dalam hadist

حَدَّثَنَا يَحْيَىٰ بْنُ سَعِيدٍ عَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ حَدَّثَنِي أَبُو الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ³²

Diceritakan dari Yahya bin Sa'ide dari 'Ubaidillah, diceritakan dari Abu Zinad dari a'raj dari Abu Hurairah, beliau berkata: Rasulullah SAW, melarang jual beli kerikil dan jual beli yang sifatnya tidak jelas.³³

حَدَّثَنَا يَحْيَىٰ بْنُ يَحْيَىٰ قَالَ قَرَأْتُ عَلَىٰ مَالِكٍ عَنْ نَافِعٍ عَنِ ابْنِ عُمرَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ كُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ عَلَىٰ صَاحِبِهِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا إِلَّا بِبَيْعِ الْخِيَارِ³⁴

Diceritakan dari Yahya bin Yahya, beliau berkata: telah berkata kepada saya Malik dari Nafi' dari Ibnu 'Umar, sesungguhnya Rasulullah SAW

³⁰ Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, hlm. 48.

³¹ Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, hlm. 83.

³² Imām Muslim bin al-Hajaj, *Ṣaḥīḥ Muslim* (Beirut: Dar al-Kotob al-Ilmiyah, 2019), III: 157.

³³ Imam Muslim bin al-Hajaj, *Syarah Shahih Muslim*, terj. Akhmad Khatib (Jakarta: Pustaka Azzam, 2011), III: 4.

³⁴ Imām Muslim bin al-Hajaj, *Ṣaḥīḥ Muslim* (Beirut: Dar al-Kotob al-Ilmiyah, 2019), III: 173.

pernah bersabda: penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak khiyar atas rekannya selagi mereka belum berpisah, kecuali jual beli khiyar.³⁵

3. Dasar hukum akad jual beli dalam ijma'

Dasar hukum jual beli yang selanjutnya adalah ijma' ulama. Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhannya tanpa bantuan orang lain.³⁶ Namun bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkan tersebut harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.³⁷

Dengan demikian, dasar diperbolehkannya akad jual beli yaitu al-Qur'an, hadis dan ijma' ulama. Dengan tiga dasar hukum tersebut maka status hukum jualbeli sangat kuat, karena ketiganya merupakan sumber utama penggalan hukum Islam.

4. Kaidah Fikih

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلُّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya semua bentuk muammalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”³⁸

Kaidah ini memiliki arti yang sangat luas dalam kehidupan manusia. Mereka berhak melakukan apapun yang mereka inginkan dalam hidup, baik itu pekerjaan, keluarga, pendidikan, dan sebagainya, selama tidak ada alasan yang melarang atau mengharamkannya. Tidak ada

³⁵ Imam Muslim bin al-Hajaj, *Syarah Shahih Muslim*, terj. Akhmad Khatib (Jakarta: Pustaka Azzam, 2011), III: 20.

³⁶ Lukman Hamdani, Kontrak Jual Beli di Era Kontemporer, *Jurnal JESKape*, Vol.3, No. 2, 2019, hlm. 102.

³⁷ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 82.

³⁸ Duski Ibrahim, *Al-Qawa'id Al-Fiqhiyah (Kaidah-Kaidah Fiqih)*, (Palembang: CV Amanah, 2019), hlm. 61.

seorang pun yang berhak merlarang atau mencegah tanpa dalil syara' yang mengatur tentang larangan tersebut.

C. Rukun dan Syarat Jual Beli

Karena perjanjian jual beli sebagai perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat tertentu.³⁹

Rukun secara umum ialah suatu yang harus dipenuhi untuk sahnyanya pekerjaan. Dalam jual beli berdasarkan pendapat ulama Hanafiah rukun jual beli adalah ijab-qabul yang menunjukkan adanya maksud untuk saling menukar atau sejenisnya. Dengan kata lain, rukunnya adalah tindakan berupa kata atau gerakan yang menunjukkan kerelaan dengan berpindahnya harga dan barang.⁴⁰

Sedangkan berdasarkan pendapat jamhur ulama' rukun jual beli harus mencakup empat macam, antara lain:⁴¹

1. *Aqidain* (penjual dan pembeli).
2. Ada barang yang dibeli.
3. *Şigat* (lafad ijab dan qabul).
4. Ada nilai tukar pengganti barang.

Transaksi jual beli harus memenuhi rukun-rukun ini. Jika salah satu rukunnya tidak terpenuhi, maka tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli.

³⁹ Syaikh, et.al, *Fikih Muamalah* (Yogyakarta: K-Media, 2020), hlm. 51.

⁴⁰ Wahhab az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhu*, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, et.al, V:

⁴¹ Ahmad Farroh Hasan, *Fikih Muamalah*, hlm. 33.

Adapun syarat sahnya jual beli menurut jumhur ulama, sesuai dengan rukun jual beli yaitu terkait dengan subjeknya, objeknya dan ijab qabul. Selain memiliki rukun, *al-bai'* juga memiliki syarat. Adapun yang menjadi syarat-syarat jual beli adalah sebagai berikut:

1. Orang yang melaksanakan akad jual beli (penjual dan pembeli)⁴²

- a. Berakal sehat Maksudnya, harus dalam keadaan tidak gila, dan sehat rohaninya. Dalam surat An-Nisa ayat 5 menjelaskan

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (yang di dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupanmu, berilah mereka belanja dan pakaian dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang baik.”⁴³

- b. 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 sendiri, tapi ada unsur paksaan. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri tidak sah.
- c. Kedua belah pihak tidak *mubadzir*, maksudnya pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli bukanlah manusia yang boros (*mubadzir*). Sebab orang yang boros di dalam hukum dikategorikan sebagai orang

⁴² Syaikh, et.al, *Fikih Muamalah* (Yogyakarta: K-Media, 2020), hlm. 52.

⁴³ Tim Penerjemah Al-Qur'an Kemenag RI, *Al-Qur'an*, hlm. 105.

yang tidak cakap bertindak. Sehingga ia tidak dapat melakukan sendiri sesuatu perbuatan hukum walaupun kepentingan hukum itu menyangkut kepentingannya sendiri

- d. *Balig* 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.⁴⁴

2. *Sigat* atau ungkapan ijab dan kabul⁴⁵

- a. Keadaan ijab dan qabul berhubungan. Artinya salah satu dari keduanya pantas menjadi jawaban dari yang lain dan belum berselang lama.
- b. Makna keduanya hendaklah sama walaupun lafal keduanya berlainan.
- c. Keduanya tidak disangkutkan dengan urusan yang lain, seperti katanya, “kalau saya pergi, saya jual barang ini sekian”.
- d. Tidak berwaktu, sebab jual beli berwaktu, seperti sebulan atau setahun tidak sah.

3. Barang yang dibeli⁴⁶

- a. Suci barangnya, maksudnya, barang yang diperjualbelikan bukanlah benda yang dikualifikasi sebagai benda najis, atau digolongkan sebagai

⁴⁴ Ahmad Sarwat, *Kitab Mamalat* (Jakarta: Kampus Syariah, 2019), hlm. 11.

⁴⁵ Hariman Surya Siregar, Koko Khoerudin, *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019), hlm. 124.

⁴⁶ Hariman Surya Siregar, Koko Khoerudin, *Fikih Muamalah*, hlm. 127.

benda yang diharamkan. Jadi tidak semua barang dapat diperjual belikan.

- b. Dapat di manfaatkan, karena pada hakikatnya seluruh barang yang dijadikan sebagai objek jual beli merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, seperti untuk dikonsumsi, (beras, buahbuahan, dll), dinikmati keindahannya (perabot rumah, bunga, dll.) dinikmati suaranya (radio, TV, burung,dll.) serta dipergunakan untuk keperluan yang bermanfaat seperti kendaraan, anjing pelacak, dll.
- c. 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 atau yang berhak berdasarkan kuasa pemilik tidak sah.
- d. Mampu menyerahkan, maksudnya, penjual baik sebagai pemilik maupun sebagai kuasa dapat menyerahkan barang yang dijadikan sebagai objek jual beli dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang kepada pembeli.
- e. 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.

- f. 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 telah diperjanjikan.

4. Nilai tukar

- a. Harga jual disepakati penjual dan pembeli harus jelas jumlahnya.
- b. Nilai tukar barang itu dapat diserahkan pada waktu transaksi jual beli, walaupun secara hukum, misalnya pembayaran menggunakan kartu kredit.
- c. Apabila jual beli dilakukan secara barter atau *al-muqayadah* (nilai tukar barang yang dijual bukan berupa uang tetapi berupa barang).⁴⁷

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), rukun jual beli terdapat dalam bab IV pasal 56 yang terdiri atas pihak-pihak, obyek, dan kesepakatan.

Pasal 57, Pihak-pihak yang terikat dalam perjanjian jual beli terdiri atas penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

Pasal 58, Obyek jual-beli terdiri atas benda yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang bergerak maupun tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar.

Pasal 59

- (1) Kesepakatan dapat dilakukan dengan tulisan, lisan, dan isyarat.

⁴⁷ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 84.

(2) Kesepakatan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) memiliki makna hukum yang sama.

Pasal 61, Ketika terjadi perubahan akad jual-beli akibat perubahan harga, maka akad terakhir yang dinyatakan berlaku.

Syarat jual beli di dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), Bai' dengan Syarat Khusus, yaitu diantaranya:

Pasal 73, Syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual-beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak.

Pasal 74, Apabila jual-beli bersyarat hanya menguntungkan salah satu pihak, maka jual-beli tersebut dipandang sah, sedangkan persyaratannya batal.

D. Jual Beli yang dilarang

Jual beli yang dilarang terbagi dua: pertama, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Kedua, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.⁴⁸

1. Jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal) karena tidak memenuhi rukun dan syarat. Bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:

a. Jual beli yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan.

Barang yang najis atau haram dimakan haram juga untuk

⁴⁸ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 85.

diperjualbelikan, seperti babi, berhala, bangkai dan khamar (minuman yang memabukkan).⁴⁹

b. Jual beli garar, yaitu jual beli yang belum jelas, sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar haram untuk diperjualbelikan, karena dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual, maupun pembeli, seperti:⁵⁰

- 1) Jual beli buah buahan yang belum tampak hasilnya. Contohnya, menjual putik mangga untuk dipetik kalau telah tua/masak.
- 2) Jual beli barang yang belum tampak. Misalnya, menjual ikan dikolam/laut, menjual ubi/singkong yang masih ditanam, dan menjual anak ternak yang masih dalam kandungan induknya.

Macam-macam gharar yang dilarang, diantaranya yaitu:

- 1) Tidak dapat diserahkan, yaitu tidak adanya kemampuan penjual untuk menyerahkan obyek akad pada waktu terjadi akad, baik obyek akad itu sudah ada maupun belum ada.
- 2) Menjual sesuatu yang berada di bawah penguasaan penjual, yaitu apabila barang yang sudah dibeli dari orang lain belum diserahkan kepada pembeli, maka pembeli itu belum boleh menjual barang itu ke pembeli lain.
- 3) Tidak ada kepastian tentang jumlah yang harus dibayar, misalnya orang berkata: “saya jual beras kepada anda sesuai dengan harga

⁴⁹ Syaikh, et.al, *Fikih Muamalah* (Yogyakarta: K-Media, 2020), hlm. 66.

⁵⁰ Musthafa Dib al-Bugha, *at-Tazhib Fī Adillat Matan al-Ġayat wa at-Taqrīb*, terj. Pakishati (Solo: Media Zikir, 2009), hlm. 256.

yang berlaku pada hari ini”. Padahal jenis beras itu banyak macamnya dan harganya juga tidak sama.

- 4) Tidak ada ketegasan bentuk transaksi, yaitu ada dua macam atau lebih yang berbeda dalam satu obyek akad tanpa menegaskan bentuk transaksi mana yang akan dipilih pada waktu terjadi akad. Misalnya, sebuah motor dijual dengan harga 10.000.000,- dengan harga tunai dan 12.000.000,- dengan harga kredit. Namun, sewaktu terjadi akad tidak ditentukan bentuk transaksi mana yang akan dipilih.
- 5) Tidak diketahui ukuran barang tidak sah jual beli sesuatu yang kadarnya tidak diketahui. Misalnya, penjual berkata, “aku jual kepada kamu sebagian tanah ini dengan harga 10.000.000,-”.⁵¹
- 6) Gharar yang terkait dengan objek, gharar yang terkait dengan objek ini pada prinsipnya adalah semua ketidakjelasan atau ketidaktahuan akan jenis dari suatu barang, klasifikasi barang serta sifat-sifat termasuk kuantitas, identitas spesifik ataupun karena waktu pembayarannya yang tidak pasti. Termasuk dalam gharar yang terkait dengan objek ini adalah jika objeknya tidak memungkinkan untuk diserahkan atau objeknya tidak eksis atau tidak ada dan terakhir adalah objek yang tidak dapat disaksikan atau dilihat. Secara detail, cakupan gharar jenis ini adalah;

⁵¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 148-149.

ketidaktahuan akan jenis objek, ketidaktahuan akan spesies objek, ketidaktahuan akan sifat (atribut) objek, ketidaktahuan akan kuantitas objek, ketidaktahuan akan esensi objek, ketidaktahuan akan kuantitas objek, ketidakmampuan untuk menyerahkan barang, memperjanjikan objek yang tidak ada, serta, memperjualbelikan barang yang tidak dapat dilihat.⁵²

Macam-macam Gharar yang diperbolehkan:

Meskipun pada dasarnya gharar dilarang, tetapi dalam beberapa kondisi tertentu gharar diperbolehkan. Kriteria gharar yang diperbolehkan adalah sebagai berikut:

1) Gharar bukan dalam substansi transaksi

Kesepakatan Ulama terkait gharar, bahwasanya gharar yang diharamkan adalah gharar yang terjadi pada substansi dari suatu transaksi atau perjanjian. Namun, jika gharar hanya terdapat pada pengikat atau pelengkap, maka diperbolehkan. Prinsip ini didasarkan pada kaidah bahwa gharar diampuni dalam hal pengikat atau pelengkap, tetapi tidak dalam hal lain selain itu (inti objek dalam perjanjian). Sebagai contoh, dalam jual beli pohon yang berbuah dengan buah yang belum matang, jika yang dibeli adalah pohon itu sendiri, maka secara hukum transaksi tersebut diizinkan meskipun buahnya belum matang. Hal ini dikarenakan

⁵² Agus Triyanta, “Gharar: Konsep dan Penghindarannya pada Regulasi Terkait *Screening Criteria* di *Jakarta Islamic Index*”, *Jurnal Hukum*, vol. 17, no. 4, 2010, hlm. 621. <http://www.tadayun.org/index.php/tadayun/article/download/99/38>.

objek utama dalam perjanjian adalah pohon itu sendiri, sementara buah berperan sebagai pengikat atau pelengkap. Namun, jika yang dibayar adalah buah dalam kondisi belum matang, maka hal tersebut tidak diizinkan karena buah menjadi objek utama dalam perjanjian.

2) Gharar yang sedikit

Gharar yang sedikit merujuk pada tingkat ketidakpastian yang ada dalam transaksi tersebut tidak menyebabkan kerugian bagi salah satu pihak yang terlibat dan Ketidakpastian yang tidak merugikan serta tidak menimbulkan konflik antara pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi.

Ibnu al-Qayyim menuturkan: “Tidak setiap gharar menyebabkan keharaman. Gharar jika sedikit atau tidak bisa dihindari, tidak menyebabkan akad menjadi tidak sah. Berbeda dengan gharar yang banyak dan bisa dihindari yaitu jenis-jenis jual-beli yang dilarang oleh Rasulullah Saw atau praktik serupa, maka inilah yang merusak keabsahan suatu akad.”

Dengan demikian, keharaman terletak pada transaksi yang mengandung gharar yang banyak, bila sedikit, maka belum sampai kepada kategori haram. Cara mengetahui ukuran sedikit dari gharar yang terjadi yaitu yang dimaklumi oleh orang-orang pada umumnya, jelas Imam Ad-Dasuki dari kalangan Malikiyah sebagai jawaban seseorang yang bertanya padanya.

Jadi, Gharar yang sedikit adalah gharar yang diterima dan dianggap lazim dalam tradisi pasar. Orang-orang menganggapnya sebagai sesuatu yang biasa dan tidak merasa dirugikan. Terdapat banyak contoh gharar yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari kita, tetapi tingkat ghararnya rendah dan tidak menjadi masalah. Sebagai contoh, tarif taksi di mana penumpang tidak mengetahui jumlah biayanya saat naik taksi, tetapi baru diketahui setelah mencapai tujuan. Gharar dalam hal harga terjadi di sini, tetapi ghararnya rendah dan tidak menjadi permasalahan, serta penumpang tidak merasa dirugikan. Hal ini dikarenakan tarif taksi tidak ditentukan sembarangan oleh sopir, melainkan berdasarkan perhitungan standar yang telah ditetapkan berdasarkan jarak tempuh.

3) Gharar dalam akad sosial

Gharar tidak memiliki pengaruh terhadap akad sosial (tabarru'). Sebagai contoh, dalam perjanjian rahn (jaminan), menjaminkan kendaraan yang sedang hilang ataupun kebun yang belum panen diperbolehkan. Namun, syaratnya adalah barang tersebut tidak boleh dijual kecuali kendaraan yang dijaminkan telah ditemukan atau tanaman telah menghasilkan buah. Sedang pada perjanjian kafalah (penjaminan), seperti menjamin sesuatu yang akan terjadi di masa depan, kafalah diperbolehkan dengan

syarat tidak bertentangan dengan tujuan perjanjian atau ditunda hingga waktu yang tidak ditentukan.

4) Ada hajat

Para ulama sepakat bahwa jika terdapat kebutuhan syar'i terhadap suatu transaksi meskipun mengandung unsur ketidakpastian (gharar), maka akad tersebut tetap diperbolehkan. Dalam konteks ini, gharar mengacu pada ketidakpastian atau ketidakjelasan yang mungkin ada dalam transaksi, seperti tidak diketahuinya hasil atau kondisi barang yang diperdagangkan. Sebagai contoh yang terjadi pada zaman Nabi Muhammad saw. beliau membolehkan praktik jual-beli salam yang dilakukan oleh orang-orang Madinah. Jual-beli salam merupakan bentuk transaksi di mana pembeli membayar di muka untuk mendapatkan barang yang akan diserahkan di kemudian hari. Transaksi semacam ini melibatkan unsur gharar karena pembeli belum melihat barang yang akan dibeli secara langsung. Namun, karena ada hajat syar'i atau kebutuhan yang mendesak dalam konteks tersebut, Nabi Muhammad Saw mengizinkan praktik jual-beli salam tersebut.⁵³

- c. Jual Beli yang bersyarat, jual beli yang ijab kabulnya yang dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang tidak ada kaitannya dengan jual beli

⁵³Nurinayah, "Praktik Gharar Dalam Transaksi Ekonomi Islam: Telaah Terhadap Kaidah Fiqhiyah", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, vol. 4, no. 1, 2023, hlm. 73-75.
<https://journal.uin.ac.id/IUSTUM/article/download/3933/3512/5698>.

atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama. Contoh, jual beli yang bersyarat dan dilarang misalnya ketika terjadi ijab kabul si pembeli berkata: “Baik, mobilmu akan saya beli dengan syarat tanah kebunmu harus dijual kepadaku”.

- d. Jual beli yang menimbulkan kemudharatan, segala sesuatu yang dapat menimbulkan namanya kemudharatan, kemaksiatan, bahkan kemusyrikan dilarang untuk diperjualbelikan, seperti jual beli patung, salib, dan buku-buku bacaan porno. Memperjualbelikan barang-barang ini dapat menimbulkan perbuatan-perbuatan maksiat. Sebaliknya, dengan dilarangnya jual beli macam ini, maka hikmahnya dapat mencegah dan menjauhkan manusia dari perbuatan dosa dan maksiat.
- e. Jual beli yang dilarang karena dianiaya, segala bentuk jual beli yang mengakibatkan penganiayaan hukumnya haram, seperti menjual anak binatang yang masih membutuhkan (bergantung) kepada induknya. Menjual binatang seperti ini, selain memisahkan anak dari induknya juga melakukan penganiayaan terhadap anak binatang ini.⁵⁴
- f. Jual beli *muḥāqalah*, yaitu menjual tanam-tanaman yang masih disawah atau diladang. Hal ini dilarang agama karena jual beli ini masih samar-samar (tidak jelas) dan mengandung tipuan.
- g. Jual beli *muḥadarah*, yaitu menjual buah-buahan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil. Hal ini dilarang agama karena barang

⁵⁴ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 86.

ini masih samar, dalam artian mungkin saja buah ini jatuh tertiuip angin kencang atau layu sebelum diambil oleh pembelinya.

- h. Jual beli *mulāmasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh. Misalnya, seseorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh telah membeli kain ini. Hal ini dilarang dalam agama karena mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian dari salah satu pihak yang bersangkutan.
- i. Jual beli *munābazah*, yaitu jual beli yang secara lempar melempar. seperti seseorang berkata “lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula apa yang ada padaku” setelah terjadi lempar-melempar terjadilah jual beli mengapa hal ini dilarang dalam agama ini karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab kabul.
- j. Jual beli *muzābanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering. Seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah sedang ukurannya dengan ditimbang (dikilo) sehingga akan merugikan pemilik padi kering.⁵⁵
- k. Jual beli *talqi rukbān* adalah jual beli setelah pembeli datang menyongsong penjual sebelum ia sampai di pasar dan mengetahui harga pasaran.
- l. Jual beli *subrah* adalah jual beli barang yang ditumpuk yang mana bagian luar terlihat lebih baik dari bagian dalam.

⁵⁵ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, hlm. 87.

- m. Jual beli *najasy* jual beli yang bersifat pura-pura dimana pembeli menaikan harga barang, bukan untuk membelinya, tetapi untuk menipu pembeli lainnya agar membeli dengan harga yang tinggi.
2. Jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli
- a. Jual beli dari orang yang masih dalam tawar-menawar.
 - b. *Talaqqi rukban*, yaitu jual beli dengan menghadang dagangan diluar kota/pasar.⁵⁶ maksudnya adalah menguasai sebelum sampai ke pasar agar dapat membelinya dengan harga murah, sehingga ia kemudian menjual di pasar dengan harga pasar. Jual beli hal ini dilarang karena dapat kegiatan pasar, meskipun akadnya sah.
 - c. *Ihtikar*, yaitu membeli barang dengan memborong untuk ditimbun, kemudian akan dijual ketika harga naik karena kelangkaan barang tersebut. Jual beli seperti ini dilarang karena akan menyiksa pihak pembeli disebabkan mereka tidak memperoleh barang keperluannya saat harganya masih standar.⁵⁷
 - d. Jual beli barang rampasan atau curian. Jika si pembeli telah tahu bahwa barang yang akan dibeli adalah barang curian/rampasan, maka keduanya telah bekerja sama dalam perbuatan dosa oleh karenanya jual beli semacam ini dilarang.

⁵⁶ Syaikh, et.al, *Fikih Muamalah* (Yogyakarta: K-Media, 2020), hlm. 68.

⁵⁷ Syaikh, et.al, *Fikih Muamalah* (Yogyakarta: K-Media, 2020), hlm. 67.

- e. Jual beli yang dapat menjauhkan dari ibadah Maksudnya adalah ketika waktunya ibadah, pedagang malah menyibukkan diri dengan jual belinya sehingga mengakhirkkan shalat berjamaah di masjid.
- f. Jual beli *'inah*, yaitu seseorang menjual suatu barang dagangan kepada orang lain dengan pembayaran tempo (kredit) kemudian si penjual membeli kembali barang itu secara tunai dengan harga lebih rendah.
- g. Jual beli *najasy* yaitu jual beli dimana penjual menyuruh seseorang untuk menawar barang dengan harga yang lebih tinggi ketika calon pembeli datang, padahal dia tidak akan membelinya.
- h. Melakukan penjualan atas penjualan orang lain yang masih dalam masa khiyar.
- i. Jual beli secara tadlis (penipuan) Adalah apabila seorang penjual menipu saudara semuslim dengan cara menjual kepadanya barang dagangan yang di dalamnya terdapat cacat. Penjual itu mengetahui adanya cacat tetapi tidak memberitahukannya kepada pembeli.

E. Penentuan Harga dalam Jual Beli

Harga menggambarkan besarnya rupiah yang harus dikeluarkan seorang konsumen untuk memperoleh satu buah produk dan hendaknya dapat terjangkau oleh konsumen. Harga merupakan unsur bauran pemasaran yang sifatnya fleksibel dimana setiap saat dapat berubah menurut waktu dan tempatnya. Harga memiliki banyak bentuk dan melaksanakan berbagai fungsi seperti, sewa rumah,

ongkos, upah, tarif dan biaya penyimpanan yang semuanya merupakan harga yang harus dibayar untuk mendapatkan barang dan jasa.

Harga merupakan nilai uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang maupun jasa. Menurut Philip Kotler harga adalah sejumlah nilai atau uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa untuk jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat harga yang telah menjadi faktor penting yang memengaruhi pilihan pembeli. Menurut Rachmat Syafei harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukaran barang yang diridai oleh kedua pihak yang melakukan akad.

Harga sebuah komoditi (barang dan jasa) ditentukan oleh penawaran dan permintaan, perubahan yang terjadi pada harga berlaku juga ditentukan oleh terjadinya perubahan permintaan dan penawaran. Hal ini sesuai dengan yang terjadi di masa Rasulullah SAW. Kenaikan harga yang luar biasa, membuat sahabat meminta Nabi untuk menurunkan harga pada saat itu, Rasulullah meyakini adanya penyebab tertentu yang sifatnya darurat sehingga tidak diperlukan adanya intervensi. Sesuatu yang bersifat darurat akan hilang seiring dengan hilangnya penyebab dari keadaan itu sehingga Rasulullah SAW juga meyakini bahwa harga akan kembali normal dalam waktu yang tidak terlalu lama.

Pada dasarnya, bauran harga merupakan bagian dari proses marketing mix dimana bauran harga merupakan konsep yang sangat mempengaruhi proses

marketing mix tersebut. Komponen yang ada dalam bauran harga adalah bentuk kebijakan yang ada dalam setiap perusahaan, namun demikian bauran harga tak sepenuhnya juga menjadi kunci keberhasilan dari konsep marketing mix tersebut. Hakekatnya setiap Perusahaan akan berhasil jika setiap komponen yang ada di dalamnya berjalan sejajar dan berkesinambungan sehingga terjadi keseimbangan pada proses pencapaian tujuan perusahaan tertentu. Bauran harga berkenaan dengan kebijakan strategis dan taktis seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran dan tingkat diskriminasi harga diantara berbagai kelompok pelanggan.⁵⁸

Strategi penetapan harga (*pricing*) sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan memengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut memengaruhi penawaran atau permintaan.

Penetapan harga menurut Rasulullah SAW merupakan suatu tindakan yang menzalimi kepentingan para pedagang karena para pedagang di pasar akan merasa terpaksa untuk menjual barangnya sesuai dengan harga patokan, yang tentunya tidak sesuai dengan keridaannya. Dengan demikian, pemerintah tidak memiliki wewenang untuk melakukan intervensi terhadap harga pasar dalam kondisi normal.

Menurut Imam Yahya, eksistensi harga merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah transaksi dan pengabaian dapat menimbulkan kerusakan

⁵⁸ Rida Nutri Asyifa, "Pengaruh Kualitas Layanan Dan Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Pada Perusahaan Jasa PT Dago Wisata Internasional Tour Travel Ibadah Haji dan Umrah Bandung)", *skripsi* (Bandung: Universitas Widyatama 2013), hlm. 37-39.

dalam kehidupan masyarakat sehingga ia berpendapat bahwa penetapan harga tidak boleh dilakukan. Ibnu Taimiyah mengatakan jika masyarakat melakukan transaksi jualbeli dalam kondisi normal tanpa adanya bentuk distorsi dan terjadi perubahan harga karena sedikitnya penawaran atau banyaknya permintaan, maka hal tersebut merupakan kehendak Allah SWT. Konsep Islam meyakini pihak mana pun tidak memiliki ruang intervensi untuk menentukan harga, kecuali adanya kondisi darurat yang kemudian menuntut pihak-pihak tertentu untuk ambil bagian menentukan harga.⁵⁹

Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga yang ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dan pembeli dalam mempertahankan barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga barang tersebut dari penjual. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (Pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak milik orang lain, mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari

⁵⁹ Jaih Mubarak, dkk, *Buku Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Hukum strata I*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021), hlm. 72-73.

kecurangan para pedagang. Inilah yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab.⁶⁰

Menurut Kotler dan Artmsrong, sebelum menentukan harga perusahaan harus memutuskan strategi untuk produknya. Terdapat beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan ketika menetapkan harga. Keputusan mengenai harga dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan dan eksternal lingkungan.

Menurut Simamora, langkah-langkah yang dapat dilakukan dalam penetapan harga ialah:

1. Analisis keadaan pasar, ialah memahami hubungan permintaan dan harga, karena perubahan harga dapat memberikan pengaruh besar pada permintaan.
2. Identifikasi faktor-faktor pembatas yaitu faktor yang membatasi perusahaan dalam menetapkan harga.
3. Menetapkan sasaran yang menjadi umum adalah memperoleh keuntungan untuk harga harus lebih tinggi dari biaya rata – rata operasional.
4. Analisis potensi keuangan, suatu usaha perlu mengetahui beberapa keuntungan yang ingin diperoleh.
5. Penentuan harga diawal harus disepakati bahwa harga awal bagi produk baru yang pertama kali diluncurkan berdasarkan kesepakatan bersama.
6. Penetapan harga disesuaikan dengan keadaan lingkungan yang selalu berubah, oleh karenanya harga harus disesuaikan.

⁶⁰ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), hlm. 169-170.

Harga pasar dibentuk oleh berbagai faktor yang kemudian membentuk permintaan dan penawaran barang dan jasa. Berikut dipaparkan mekanisme pasar sebagaimana dikonsepsikan para pemikir Islam klasik.

1. Permintaan

Permintaan merupakan salah satu elemen yang menggerakkan pasar. Istilah yang digunakan oleh Ibnu Taimiyah untuk menunjukkan permintaan ini adalah keinginan. Keinginan yang muncul pada konsumen merupakan persoalan yang kompleks dan dikatakan berasal dari Allah SWT. Namun, pada dasarnya faktor-faktor yang memengaruhi permintaan dapat diuraikan sebagai berikut:⁶¹

a. Harga barang yang bersangkutan

Harga merupakan hal yang menentukan dalam permintaan. Pada umumnya, hubungan antara tingkat harga dan jumlah permintaan adalah negatif. Artinya, semakin tinggi tingkat harga, maka semakin rendah jumlah permintaan, demikian pula sebaliknya, semakin rendah tingkat harga, maka semakin tinggi jumlah permintaan.

b. Pendapatan konsumen

Pendapatan merupakan faktor penentu selain harga barang. Semakin tinggi pendapatan seorang konsumen, maka semakin tinggi daya belinya sehingga permintaannya terhadap barang akan meningkat pula. Sebaliknya, jika semakin rendah pendapatan, maka semakin

⁶¹ Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), hlm. 374-377.

rendah pula daya beli, dan akhirnya rendah pula permintaannya terhadap barang tersebut.

c. Harga barang lain yang terkait

Maksud barang lain yang terkait adalah substitusi dan komplementer dari barang tersebut. Jika harga barang substitusinya turun, maka permintaan terhadap barang tersebut akan naik dan jika harga barang substitusinya naik, maka permintaan terhadap barang tersebut akan turun. Sebaliknya, jika harga barang non komplementer turun, maka permintaan terhadap barang tersebut akan naik.

d. Selera konsumen

Selera konsumen menempati posisi yang penting dalam menentukan permintaan terhadap suatu barang. Jika selera seorang konsumen terhadap barang tinggi, meskipun harganya juga tinggi, maka konsumen akan tetap membelinya. Sebaliknya, meskipun harga barang tersebut rendah, maka konsumen tetap tidak tertarik untuk membeli seandainya tidak memiliki selera terhadap barang tersebut.

e. Ekspektasi (pengharapan)

Meskipun tidak secara eksplisit, pemikir ekonomi Islam klasik telah menengarai peran ekspektasi dalam menentukan permintaan.

Ekspektasi bisa positif maupun negatif. Dalam ekspektasi positif konsumen akan lebih terdorong untuk membeli suatu barang.

f. Masalah

Maslahah merupakan tujuan utama dalam mengonsumsi barang karena merupakan cara untuk mencapai keberkahan. Pengaruh masalah terhadap permintaan tidak bisa dijelaskan secara sederhana sebagaimana pengaruh faktor-faktor yang disebutkan sebelumnya. Konsumen dengan tingkat keimanan “biasa” kemungkinan akan mengonsumsi barang dengan kandungan berkah minimum.

2. Penawaran

Dalam khazanah pemikiran ekonomi klasik, pasokan (penawaran) telah dikenali sebagai kekuatan penting di dalam pasar. Ibnu Taimiyah misalnya, mengistilahkan penawaran ini sebagai ketersediaan barang di pasar. Dalam pandangannya, penawaran dapat berasal dari impor dan produksi lokal sehingga kegiatan ini dilakukan oleh penjual dan produsen.⁶²

a. Maslahah

Pengaruh masalah terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen. Jika jumlah masalah yang terkandung dalam barang yang diproduksi semakin meningkat maka produsen Muslim akan memperbanyak jumlah produksinya.

b. Keuntungan

⁶² Amanu, N, “Kajian Fiqh Berbasis Margin Murabahah dan Kiatannya Dengan Resiko Reputasi”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, vol. 7, no. 1, 2021, hlm. 501-512.

Keuntungan merupakan bagian dari masalah karena ia dapat mengakumulasi modal yang pada akhirnya dapat digunakan untuk berbagai aktivitas lainnya. Dengan kata lain, keuntungan akan menjadi tambahan modal untuk memperoleh masalah lebih besar lagi. Faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan adalah sebagai berikut:

1) Harga Barang

Faktor pertama yang menentukan keuntungan adalah harga barang itu sendiri. Jika harga barang naik, maka jumlah keuntungan per unit yang diperoleh juga akan naik. Sebaliknya, jika harga turun, maka produsen akan cenderung mengurangi penawarannya sebab tingkat keuntungan yang diperolehnya akan turun.

2) Biaya Produksi

Biaya produksi menentukan tingkat keuntungan karena keuntungan adalah selisih antara penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*). Jika biaya turun, maka keuntungan produsen/penjual akan meningkat sehingga akan mendorongnya untuk meningkatkan jumlah pasokan ke pasar. Sebaliknya jika biaya naik, maka keuntungan produsen/penjual menurun sehingga mendorong produsen/penjual untuk menurunkan jumlah pasokan ke pasar. Untuk menjaga tingkat keuntungannya, produsen akan meningkatkan harga jika biaya memang naik.

a) Harga Input Produksi

Harga input produksi merupakan komponen utama dalam biaya produksi. Jika harga produksi naik, maka biaya produksi akan terdorong naik pula. Kenaikan harga input produksi berpengaruh negatif terhadap penawaran, yaitu akan mendorong produsen untuk mengurangi jumlah penawarannya, demikian sebaliknya.

b) Teknologi Produksi

Teknologi produksi sangat berpengaruh terhadap biaya produksi. Dengan teknologi, maka efisiensi dan optimalisasi akan tercipta sehingga dengan input yang sama, maka produktivitas akan tinggi. Dengan kata lain, kenaikan teknologi dapat menurunkan biaya produksi sehingga meningkatkan keuntungan produsen. Akhirnya, meningkatnya keuntungan ini akan mendorong produsen untuk menaikkan penawarannya.

3. Keseimbangan Pasar

Interaksi antara penawaran dan permintaan akan menyebabkan terjadi salah satu dari tiga kondisi berikut. Pertama, jumlah barang yang diminta melebihi jumlah barang yang ditawarkan pada harga saat ini, sehingga terjadi kelebihan permintaan. Kedua, jumlah barang yang ditawarkan melebihi jumlah barang yang diminta pada harga saat ini, sehingga terjadi kelebihan penawaran. Ketiga, jumlah barang yang

ditawarkan sama dengan jumlah barang yang diminta pada harga saat ini. Situasi yang ketiga ini disebut dengan keseimbangan (*equilibrium*).⁶³

Dengan demikian, keseimbangan menggambarkan suatu situasi di mana semua kekuatan yang ada dalam pasar, permintaan dan penawaran, berada dalam keadaan seimbang sehingga setiap variabel yang terbentuk di pasar, harga dan kuantitas, sudah tidak berubah lagi. Dalam keadaan ini, harga dan kuantitas yang diminta akan sama dengan yang ditawarkan sehingga terjadilah transaksi.

Pasar rentan dengan sejumlah kecurangan dan juga perbuatan ketidakadilan yang menzalimi pihak lain. Karena peran penting pasar dan juga rentang dengan hal-hal yang zalim, maka pasar tidak terlepas dengan sejumlah aturan syariat. Yang antara lain terkait dengan penentuan harga dan terjadinya transaksi dipasar. Penentuan harga dan mekanisme pasar menurut pandangan hukum Islam harus dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Prinsip ar-ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (*freedom contract*).
- b. Prinsip persaingan sehat (*fair competition*). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi peninbunan (ikhtikar) atau monopoli. Monopoli dapat diartikan, setiap barang yang penahannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.

⁶³ Jaih Mubarak, dkk, *Buku Ekonomi Syariah*, hlm. 78.

- c. Prinsip kejujuran (*honesty*), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun, sebab nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan masyarakat secara luas.⁶⁴

F. *Go Show*

PT Kereta Api Indonesia (Persero), selanjutnya disebut sebagai KAI atau Perusahaan Badan Usaha Milik Negara yang menyediakan, mengatur, dan mengurus jasa angkutan kereta api di Indonesia. Pada awalnya KAI hanya melaksanakan kegiatan usaha layanan jasa perkeretaapian, namun seiring dengan dinamika dunia usaha dan berkembangnya tuntutan pasar, KAI saat ini juga melaksanakan kegiatan usaha penunjang lainnya dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya. Yaitu meliputi antara lain pengelolaan properti yang terkait dengan jasa kereta api, pariwisata berbasis kereta api, restoran di kereta api (*on train services*) dan di stasiun, termasuk jasa catering dan distribusi logistik. Dalam menjalankan bisnisnya, KAI terus berupaya menerapkan standar terbaik di bidangnya berdasarkan sistem manajemen yang berlaku, dengan menggunakan jasa Kereta Api Indonesia perjalanan terkesan lebih efektif dan efisien karena memang jadwal pemberangkatan dan pemberhentian sudah di rancang sesuai waktu yang sudah ditentukan.

⁶⁴ Szasza Jalawida, "Pentapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Di Rumah Makan Ma' Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah)", *skripsi* (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2019), hlm. 53.

Kebijakan PT. KAI Persero dalam meningkatkan sistem penjamin mutu internal mengenai penjualan tiket salah satunya kesesuaian identitas penumpang dengan nama dan nomor identitas tercantum pada tiket bertujuan untuk memberantas tindakan percaloan tiket. Banyaknya masyarakat pengguna transportasi kereta api tentu meningkatkan potensi tindakan-tindakan yang kurang menyenangkan, diantaranya banyak calon penumpang menjadi korban calo. Ketika musim libur tiba banyak calon penumpang tidak dapat memesan tiket akibat diborong calo terlebih dahulu, karena tiket tanpa nama bisa digunakan oleh siapa saja. Tindakan calo yang tidak bertanggung jawab merugikan calon penumpang. Memang perusahaan diuntungkan dengan terjualnya semua tiket yang dibeli para calo, namun hal ini menyebabkan citra PT. KAI buruk dimata masyarakat. Pada 1 september 2012 lalu seiring diberlakukannya sistem *Rail Ticketing System* (RTS) dalam penjualan tiket maka PT. KAI mengeluarkan kebijakan bahwa nama dan nomor identitas pada tiket kereta api harus sesuai dengan kartu identitas calon penumpang (KTP/SIM/KK/KTM/Paspor/Kartu Pelajar). PT. KAI menerapkan sistem Check-in (mencetak boarding pass) bagi penumpang yang telah mendapatkan bukti pembelian tiket KAI (blanko tiket putih, email notifikasi, struk dan e-ticket) dari channel internal maupun eksternal serta telah memiliki kode booking, serta penumpang selanjutnya melakukan check-in di seluruh stasiun online ini dapat dilakukan mulai h-7 hingga h-1 (24 jam) pada mesin check-in mandiri. Proses check-in dengan memasukkan kode booking ataupun scan barcode dari tiket maka mesin akan mengeluarkan boarding pass yang

mencantumkan nama dan nomor identitas penumpang, kode booking, tujuan dan jadwal keberangkatan. Boarding pass inilah yang kemudian harus dibawa penumpang saat pemeriksaan identitas di boarding gate stasiun. Petugas akan melakukan verifikasi boarding pass dengan perangkat scanner serta mencocokkan data dengan kartu identitas asli penumpang. Penumpang harus membawa kartu identitas asli ada foto yang bersangkutan, jika pada data dan nomor identitas tidak sesuai tetap dilarang masuk dan dianggap tidak berlaku.⁶⁵

Penjualan tiket di loket merupakan pelayanan penjualan yang terdapat pada loket stasiun dengan menggunakan aplikasi *Rail Ticketing System* yang hanya dapat di akses oleh staff ticketing. Terdapat 3 loket yang melayani tiket KA yaitu Loket 1 berfungsi untuk pemesanan tiket KA jarak jauh dan menengah, Loket SI01 berfungsi untuk pemesanan tiket KA Jarak Jauh dan menengah & GSSI1 berfungsi untuk penjualan Go-show jarak jauh dan menengah tujuan stasiun Bogor, dan Loket 2 berfungsi untuk penjualan Go-show jarak dekat atau local & GSSI2 berfungsi untuk penjualan Go-Show jarak jauh dan menengah. Loket 3 berfungsi untuk pembatalan pemberangkatan dan pergantian jam atau hari pemberangkatan.

PT. Kereta Aapi Indonesia (Persero) juga menyediakan jasa penjualan tiket khusus atau sering kita sebut dengan istilah *Go Show*. Tiket perjalanan kereta api khusus atau *Go Show* ini dibuka 3 (Tiga) jam sebelum pemberangkatan kereta api, tiket perjalanan kereta api khusus *Go Show* bisa

⁶⁵ Tim Penerbit LM-FEB UI, *KAI RECIPE Perjalanan Transfortasi Kereta Api Indonesia* (UI Publishing, 2015), hlm. 95.

didapatkan di loket pemesanan tiket stasiun atau melalui website dan mitra PT KAI (Persero), harga tiket khusus atau *Go Show* ini memang lebih murah ketimbang harga asli dari tiket itu sendiri. Dari laman resmi detik.news peminat *Go show* melonjak tinggi, yang awalnya di pergunakan hanya sebatas perjalanan pendek dengan menggunakan unit kereta api jarak jauh sekarang sudah diberlakukan perjalanan jauh dan menengah, masyarakat rela untuk gambling menunggu tiket khusus karena harganya sangat terjangkau.⁶⁶ Sejak awal dikenalkan hingga saat ini tiket *Go Show* cukup laris terjual. Dengan grafik kenaikan peminat *Go Show* cukup membuat perubahan pada pemasukan KAI, dengan adanya sistem *Go Show* yang laris terjual membuat kursi kosong kereta api mulai terisi penumpang.

Dengan ini penulis akan menjelaskan bagaimana cara mendapatkan tiket *Go show* jarak dekat/lokal, jarak jauh dan menengah baik secara online maupun offline:

1. Penjualan tiket khusus/*Go Show* jarak dekat/lokal
 - a. Jam operasional loket *Go Show* disesuaikan dengan jadwal kereta api yang dilayani dari stasiun dimaksud.
 - b. Penjualan *Go Show* dilakukan mulai dari 3 jam sebelum keberangkatan kereta api sampai dengan jam keberangkatan kereta api atau ditetapkan lain oleh pejabat serendah-rendahnya Kepala Stasiun disesuaikan

⁶⁶Hendrick Hernando, diakses pada, 18 Januari 2024 di <https://news.detik.com/kolom/d-6740293/penyesuaian-tarif-khusus-go-show-kereta-api>.

dengan kondisi stasiun dan disesuaikan dengan jumlah rata-rata penumpang yang dilayani.

- c. Pembelian tiket diatas 3 jam sebelum jadwal keberangkatan kereta api diperlukan sebagai pemesanan.
- d. Petugas loket melakukan greeting (selamat pagi/siang/malam) dan menanyakan stasiun tujuan penumpang.
- e. Petugas loket melayani transaksi sesuai dengan stasiun tujuan penumpang, jika tiket telah habis tawarkan alternatif jadwal atau rute lain yang tersedia.
- f. Penjualan *Go Show* KA jarak dekat tidak dapat memilih tempat duduk dan dapat dijual tanpa tempat duduk serta tidak input nama dan nomor identitas penumpang.
- g. Jumlah tiket yang dibeli oleh satu penumpang maksimal 4 tiket.
- h. Sebelum mencetak tiket, konfirmasi kepada penumpang perihal tiketnya, pastikan sudah benar.
- i. Petugas loket menerima pembayaran dari penumpang, pastikan harga tiket dan tipe bayar telah sesuai. Apabila pembayaran dilakukan menggunakan non tunai maka pembayaran harus dapat dilakukan secara otomatis dengan tapping atau metode lainnya tanpa input data lain.
- j. Petugas loket mencetak dan menyerahkan tiket kepada penumpang beserta uang kembalian jika ada, serta mengkonfirmasi ulang bahwa tiket telah sesuai dengan keinginan penumpang.

- k. Petugas loket mengucapkan terima kasih dan greeting (selamat pagi/siang/malam).

Adapun dalam pelaksanaannya penjualan tiket *Go Show* jarak dekat/lokal terkadang tidak berjalan sesuai dengan SOP yang telah dibuat diantaranya terdapat pada point 1 mengenai jam operasional pembukaan penjualan go-show tidak dalam kurun waktu 3 jam sebelum jadwal keberangkatan namun dilakukan 1 jam sebelum keberangkatan yang dimulai jam 4 pagi dan keberangkatan dimulai jam 5 pagi, pada point 4 & 11 mengenai ucapan tidak selalu diberikan oleh petugas loket kepada penumpang dan pada point mengenai pembayaran hanya dapat dilakukan secara tunai. Sedangkan SOP lainnya telah berjalan.

2. Penjualan tiket khusus/*Go Show* jarak jauh dan menengah
 - a. Petugas loket melakukan greeting (selamat pagi/siang/malam) dan menanyakan KA yang dipergunakan dan tujuan akhir penumpang.
 - b. Penjualan Go-show dilakukan mulai dari 3 jam sebelum keberangkatan kereta api sampai dengan jam keberangkatan kereta api atau ditetapkan lain oleh pejabat serendah-rendahnya Kepala Stasiun disesuaikan dengan kondisi stasiun dan disesuaikan dengan jumlah rata-rata penumpang yang dilayani.
 - c. Petugas loket melayani transaksi sesuai dengan stasiun tujuan penumpang, jika tiket telah habis tawarkan alternatif jadwal atau rute lain yang tersedia.
 - d. Jumlah tiket yang dipesan oleh satu penumpang maksimal 4 tiket.

- e. Wajib mengisi nama, nomor telepon dan nomor identitas sesuai bukti identitas sesuai bukti identitas penumpang.
- f. Sebelum mencetak tiket, konfirmasi kepada penumpang perihal tiketnya, pastikan sudah benar.
- g. Petugas loket menerima pembayaran dari penumpang, pastikan telah sesuai dengan harga tiket. Apabila pembayaran dilakukan menggunakan non tunai maka pembayaran harus dapat dilakukan secara otomatis dengan tapping atau metode lainnya tanpa input data lain.
- h. Petugas loket mencetak dan menyerahkan tiket kepada penumpang beserta uang kembalian jika ada, serta mengkonfirmasi ulang bahwa tiket telah sesuai dengan keinginan penumpang.
- i. Petugas loket mengucapkan terima kasih dan greeting (selamat pagi/siang/malam).

Adapun dalam pelaksanaannya penjualan tiket *Go Show* jarak dekat/lokal terkadang tidak berjalan sesuai dengan SOP yang telah dibuat diantaranya terdapat pada point 2 mengenai jam operasional pembukaan penjualan go-show tidak dalam kurun waktu 3 jam sebelum jadwal keberangkatan namun dilakukan 1 jam sebelum keberangkatan yang dimulai pukul 4 pagi dan keberangkatan dimulai jam 5 pagi, pada point 1&9 mengenai ucapan tidak selalu diberikan oleh petugas loket kepada penumpang dan pada point 7 mengenai pembayaran hanya dapat dilakukan secara tunai. Sedangkan SOP lainnya telah berjalan.

- 1 Pemesanan tiket khusus/*Go Show* via online
 - a. Buka aplikasi *Access by KAI*
 - b. Masuk dengan akun yang telah terdaftar
 - c. Pilih menu pembelian tiket (Antar Kota/Lokal)
 - d. Pilih stasiun keberangkatan dan stasiun tujuan
 - e. Pilih tanggal keberangkatan dan jumlah penumpang
 - f. Klik "Cari Tiket", lalu layar akan menampilkan daftar kereta api dengan kursinya masih tersedia untuk dibeli dengan tarif khusus *Go Show*
 - g. Pilih kereta yang tersedia, lalu isi data pemesan dan data penumpang
 - h. Pilih kursi yang tersedia, dan pastikan semua data yang terisi sudah benar
 - i. Pilih metode pembayaran yang diinginkan, dan lakukan pembayaran sesuai metode yang dipilih
 - j. Setelah pembayaran berhasil, maka akan muncul kode booking untuk ditunjukkan ke petugas saat keberangkatan.
- 2 Pemesanan tiket khusus/*Go Show* via offline/loket
 - a. Datang ke loket stasiun kereta api keberangkatan, paling cepat 2 jam sebelum keberangkatan.
 - b. Sampaikan ke petugas loket ingin memesan tiket kereta *Go Show* beserta tujuan dan jumlah penumpang
 - c. Petugas loket akan memberikan informasi tiket kereta *Go Show*, harga dan kelas kereta api yang tersedia

- d. Jika masih ada tiket *Go Show* yang tersedia, pemesan/pembeli dapat melanjutkan pemesanan/pembelian
- e. Pemesan/pembeli akan dimintai kartu identitas untuk melanjutkan pemesanan/pembelian tiket kereta
- f. Lakukan pembayaran sesuai harga yang dibeli kepada petugas loket di stasiun keberangkatan
- g. Setelah pembayaran berhasil, tiket akan diberikan sesuai kode booking dan bisa langsung melakukan boarding.⁶⁷

Pelayanan penjualan tiket kereta api dapat dilakukan melalui Channel internal yaitu titik penjualan Tiket kereta api yang dikelola oleh perusahaan seperti loket stasiun, web korporat KAI, mobile application korporat dan Contact Center 121. Channel eksternal yaitu titik penjualan tiket kereta api yang dikelola oleh Mitra, diantaranya loket agen, loket multi biller, minimarket, web dan mobile application yang dikelola oleh mitra.

⁶⁷ Widhia Arum Wibawana, diakses pada, 18 Januari 2024, <https://news.detik.com/berita/d-7071111/cara-beli-tiket-kereta-api-go-show-secara-online-dan-offline>.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Penelitian ini bila dilihat dari tempat pengambilan datanya adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang pengumpulan datanya dilakukan dilapangan, seperti dilingkungan masyarakat, lembaga-lembaga, organisasi kemasyarakatan dan lembaga pemerintahan.⁶⁸

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis empiris yaitu penelitian hukum yang menganalisis tentang penerapan hukum dalam kenyataannya terhadap individu, kelompok, masyarakat, lembaga hukum dalam masyarakat dengan menitikberatkan pada perilaku individu atau masyarakat, organisasi atau lembaga hukum dalam kaitannya dengan penerapan atau berlakunya hukum.⁶⁹

B. Jenis Dan Sumber Data Penelitian

1. Data Primer

Data primer adalah jenis data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber utamanya dan biasanya bersifat spesifik karena disesuaikan oleh kebutuhan peneliti. Pada penelitian ini data primer bersumber dari hasil wawancara langsung dengan pihak yang telah melakukan pembelian tiket kereta api dengan *go show*. Wawancara ini akan dilakukan langsung kepada pegawai Stasiun Purwokerto dan konsumen tiket *go show* di Stasiun

⁶⁸ Lexy J Moeloeng, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008), hlm. 4.

⁶⁹ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum* (NTB: Mataram University Press, 2020), hlm. 87.

Purwokerto yang beralamat di Jln. Pemuda, Kec. Kober, Kab. Purwokerto Barat.

2. Data Sekunder

Data sekunder atau tangan kedua adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya yang bertujuan menunjang dan memberikan masukan yang mendukung.⁷⁰

Data sekunder dalam penelitian dapat dilakukan dengan menganalisis data laporan-laporan, buku-buku, artikel, jurnal penelitian, majalah ilmiah, dan juga internet yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

C. Subjek Dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Menurut KBBI, subjek penelitian adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembubutan sebagai sasaran. Dalam penelitian ini, subjek penelitian kepada pegawai Stasiun Purwokerto dan konsumen tiket go show. Dalam menentukan subjek penelitian, peneliti menggunakan teknik *probability sampling* atau sampel random yaitu teknik memilih sampel dari populasi yang lebih besar dengan menggunakan metode berdasar teori probabilitas. Agar seorang informan dianggap sebagai sampel probabilitas, harus dipilih dengan menggunakan seleksi acak.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan gambaran sasar ilmiah yang akan dijelaskan untuk mendapatkan informasi dan data dengan tujuan dan

⁷⁰ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2013), hlm. 91.

kegunaan tertentu. Dalam hal ini objek yang akan diteliti yaitu penetapan harga yang terjadi pada penjualan Tiket Kereta Api secara *Go show*.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dapat didefinisikan sebagai interaksi bahasa yang berlangsung antara dua orang dalam situasi saling berhadapan salah seorang, yaitu yang satu melakukan wawancara meminta informasi atau ungkapan kepada yang diteliti berputar disekitar pendapat dan keyakinannya.⁷¹ Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data melalui metode wawancara antara penulis dengan pegawai yang bersangkutan di Stasiun Purwokerto dan konsumen pengguna tiket *go show*. Wawancara ini dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang dibutuhkan datanya dalam penelitian ini.

2. Observasi

Observasi dapat didefinisikan sebagai perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu, dengan maksud, menafsirkannya, mengungkapkan faktor-faktor penyebab dan menemukan kaidah yang mengaturnya.⁷² Dalam observasi ini penulis turun langsung ke lapangan untuk mengambil data baik primer maupun data sekunder dengan melihat secara langsung ke Stasiun Purwokerto.

⁷¹ Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 50.

⁷² Emzir, *Metodologi...*, hlm. 38.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia. Metode ini dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen resmi seperti catatan-catatan dan buku-buku yang ada.⁷³ Metode ini dilakukan untuk memperoleh data penelitian dengan mencatat dari bahan-bahan dokumen yang ada relevansinya dengan penelitian pembelian tiket kereta api tarif khusus di Stasiun Purwokerto.

E. Teknik Analisis Data

Metode analisis data adalah suatu teknik yang dirancang untuk mempermudah proses penyederhanaan data ke dalam format yang mudah dibaca dan diinterpretasikan. Metode yang digunakan dalam menganalisis data dalam penelitian lapangan ini ialah dengan menggunakan analisis secara kualitatif dengan pendekatan induktif. Pendekatan induktif adalah pendekatan memungkinkan peneliti berfikir dari hal-hal yang khusus menuju ke umum. Pendekatan ini juga bentuk pembelajaran yang menyajikan sejumlah keadaan khusus kemudian akan disimpulkan menjadi satu kesimpulan, prinsip, atau aturan.

⁷³ Emzir, *Metodologi...*, hlm. 51

BAB IV

ANALISIS PENJUALAN HARGA TIKET *GO SHOW* TARIF KHUSUS DI STASIUN PURWOKERTO PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH

A. Praktik Jual Tiket *Go Show* Tarif Khusus di Stasiun Purwokerto

Dari hasil penelitian yang dilakukan terkait praktik penjualan harga tiket *go show* dengan tarif khusus di Stasiun Purwokerto. Bahwa penulis mendapatkan data yang menerapkan penjualan tiket tersebut dengan rincian sebagai berikut. Dalam hal ini penjualan tiket kereta api dilakukan melalui 2 metode yaitu dilakukan secara online dan offline. Untuk metode online dapat diakses melalui aplikasi KAI Access, hal ini sangat memudahkan bagi konsumen yang ingin membeli tiket kereta api. Namun terdapat pula konsumen yang masih melakukan pembelian tiket kereta api dengan metode offline atau datang secara langsung dilokasi, hal itu disebabkan kurangnya pengetahuan mengenai teknologi yang semakin canggih ini. Namun di stasiun yang terletak di kota Purwokerto banyak juga konsumen yang melakukan pembelian tiket secara langsung dilokasi, karena banyak konsumen yang menginginkan tiket yang lebih murah dari harga normal atau bisa disebut juga dengan pembelian secara *Go show*. Menurut pak Abdul Selaku kepala bagian angkutan penumpang, *Go show* diartikan sebagai pembelian tiket secara langsung dilokasi dengan jangka waktu 2 jam sebelum keberangkatan. Namun problem yang terjadi saat ini masih banyak konsumen yang gagal mengartikan mengenai tiket *go show*, mereka mengartikan bahwasannya *go show* itu pembelian tiket dengan perolehan harga yang lebih murah dari harga normal. Dalam pembelian tiket

dengan sistem *go show* terdapat 2 tarif yaitu tarif normal dan tarif khusus. Dalam penelitian ini peneliti akan fokus terhadap penjualan tiket secara *go show* dengan tarif khusus. Tiket dengan Tarif khusus dapat diartikan sebagai penjualan dengan harga murah dibanding dengan harga normalnya, dan perolehannya dapat dilakukan dengan pembelian 2 jam sebelum keberangkatan, baik dilakukan melalui pembelian online maupun offline. Di stasiun purwokerto tiket tarif khusus hanya berlaku pada rute Purwokerto-Jogja, Purwokerto-Solo, dan Purwokerto-Cirebon. Hal itu dilakukan karena pemanfaatan kursi yang masih kosong dengan jarak atau rute tersebut. Dalam penelitian ini, penulis mengambil 2 rute yaitu rute Purwokerto-Jogja dan Purwokerto Cirebon dengan beberapa kereta yang sama.

Rute Purwokerto-Jogja

Nama Kereta		Harga Normal	Tarif Khusus
Ranggajati	Kelas Eksekutif	Rp 315.000	Rp 105.000
Argo Dwipangga	Kelas Eksekutif	Rp 390.000	Rp 105.000
Argo Lawu	Kelas Eksekutif	Rp 390.000	Rp 105.000

Rute Purwokerto-Cirebon

Nama Kereta	Harga Normal	Tarif Khusus
Ranggajati Kelas Eksekutif	Rp 315.000	Rp 85.000
Argo Dwipangga Kelas Eksekutif	Rp 355.000	Rp 85.000
Argo Lawu Kelas Eksekutif	Rp 355.000	Rp 85.000

Berdasarkan daftar harga diatas, terdapat perbedaan harga yang sangat signifikan dan penentuan harga tersebut ditentukan dan hanya diketahui oleh kantor pusat. Hal itu juga diperjelas oleh bapak Abdul Selaku kepala bagian angkutan penumpang, beliau menjelaskan penetapan harga tarif khusus ditentukan oleh kantor pusat, dan pihak yang berada dibawah pimpinan pusat tidak mengetahui akan hal itu.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap beberapa konsumen tiket *go show*, Konsumen A selaku pengguna tiket *go show* rute Purwokerto-Jogjakarta mendapatkan harga normal sebesar Rp 215.000,00 untuk kereta Ranggajati kelas bisnis, konsumen A mendapatkan harga normal tidak mendapatkan harga khusus. Jika mendapatkan harga khusus konsumen A bisa mendapatkan harga Rp 95.000.⁷⁴ Konsumen B selaku pengguna tiket *go show* rute Purwokerto-Yogyakarta dengan kereta Argo Lawu kelas eksekutif mendapatkan harga Rp.

⁷⁴ Uswatun Khasanah, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 3 Agustus 2023 pukul 10.15.

105.000,00 dari harga normal Rp 390.000.⁷⁵ Konsumen C selaku pengguna tiket *go show* rute Purwokerto-Jogja dengan kereta Ranggajati kelas eksekutif mendapatkan harga khusus Rp 105.000 dari harga normal Rp 315.000.⁷⁶ Konsumen F mengatakan bahwasannya F sering melakukan pembelian tiket kereta api dengan harga khusus tetapi hal itu dilakukan melalui aplikasi KAI Access dengan rute Purwokerto-Jogja dan mendapatkan kereta Ranggajati kelas eksekutif dengan harga khusus Rp 105.000, akan tetapi F mengatakan bahwa tiket *go show* itu pembelian tiket dengan mendapatkan harga khusus, padahal *go show* itu tidak hanya tiket dengan harga khusus melainkan pembelian yang dilakukan 2 jam sebelum keberangkatan yang dilakukan di Stasiun. Adapun harga yang akan diperoleh pada pembelian secara *go show* yaitu harga dengan tarif normal dan harga dengan tarif khusus.⁷⁷ Selanjutnya, konsumen G selaku pengguna tiket *go show* rute Purwokerto-Jogja dengan kereta Ranggajati kelas eksekutif yang mula-mula harganya sebesar Rp 315.000 menjadi Rp 105.000, karena konsumen G mendapatkan harga tiket secara khusus, konsumen G juga mengatakan walaupun sering mendapatkan harga secara khusus namun juga sering mendapat kendala yang dialaminya yaitu susah mendapatkan tiket *go show* karena dibatasi waktu dan belum tentu mendapatkannya.⁷⁸ Konsumen I selaku pengguna tiket *go show* mengatakan bahwasannya merasa diuntungkan adanya *go show* untuk kalangan mahasiswa Konsumen I selaku pengguna tiket

⁷⁵ Nafidatul Khasanah, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 3 Agustus 2023 pukul 13.05.

⁷⁶ Ibnu Hajar, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 3 Agustus 2023 pukul 17.01.

⁷⁷ Devina Fatmasari, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 11 Desember pukul 11.15

⁷⁸ Lutfi Angger Pradana, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 11 Desember pukul 12.10.

go show rute Purwokerto-Jogja dengan kereta Argo Lawu mendapatkan harga khusus Rp 105.000 dari harga normal Rp 390.000. Konsumen I ini merasa diuntungkan dengan adanya tiket *go show* tetapi mengalami beberapa kendala seperti tidak bisa memilih dan juga resiko kehabisan kursi.⁷⁹ Konsumen J selaku pengguna tiket *go show* rute yang sama Purwokerto-Jogja dengan kereta Joglosemarkerto mendapatkan harga khusus Rp 105.000 dari harga normal Rp 225.000. Konsumen J ini tidak memahami adanya harga khusus dalam pembelian tiket *go show*. Kendala yang dialami oleh konsumen J ini adalah waktu karena keterbatasan waktu sehingga sering tidak mendapatkan tiket *go show*.⁸⁰ Konsumen K selaku pengguna tiket *go show* rute Purwokerto-Jogja dengan kereta Ranggajati dan mendapatkan harga khusus Rp 105.000 dari harga normal Rp 315.000. Konsumen K ini mengalami kendala yang hampir sama yaitu sering tidak mendapatkan kursi karena keterbatasan waktu.⁸¹

B. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Penjualan Harga Tiket *Go Show* Tarif Khusus di Stasiun Purwokerto

Didalam kehidupan sehari-hari kita sangat erat kaitannya dengan jual beli, setiap kita ingin memiliki suatu barang kita akan memiliki barang tersebut. Dalam hal ini kedua belah pihak bertransaksi antara satu sama lain. Dan jual beli yang kita lakukan tersebut harus mengandung nilai-nilai kejujuran terhadap

⁷⁹ Rosti Dwi M, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 11 Desember 2021 pukul 14.35.

⁸⁰ Noviana Eka Rahmawati, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 11 Desember 2023 pukul 15.01

⁸¹ Sherly Okta Listiana, pelanggan tiket kereta api, wawancara pada 11 Desember 2023 pukul 15.25.

sesama dan tidak ada salah satu pihak yang dirugikan. Islam membolehkan tentang praktik jual beli yang didasarkan pada surah Al-Baqarah ayat 275:

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

”Wahai orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharuskan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka bagiannya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

Dalam melakukan transaksi jual beli dilarang hanya memikirkan keuntungan dengan cara yang dilarang Islam, dengan menghalalkan memakan harta riba dan tidak membedakan antara riba dengan hasil jual beli yang dihalalkan oleh Allah. Jual beli menurut Islam ialah harus berlaku jujur dan adil tentunya, dalam jual beli penjual harus berlaku jujur dalam mempromosikan barang dan tidak menyembunyikan apapun yang berhubungan dengan barang tersebut. Jual beli disini harus mempertimbangkan nilai-nilai kebenaran demi kemaslahatan umat.

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), dijelaskan mengenai rukun bai’ diantaranya:

1. Pihak-pihak

Pada pasal 57 berbunyi pihak-pihak yang terikat dalam perjanjian jual beli atas penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut. Dalam praktik penjualan harga tiket *go show* pihak penjual dalam hal ini merupakan jasa penyedia layanan kereta api Indonesia yang selanjutnya dalam penelitian ini disebut dengan Kereta Api Indonesia Daerah Operasional (DAOP) 5 Purwokerto. Pihak pembeli merupakan pemakai penyedia layanan penjualan harga tiket *go show* dengan fokus pelayanan relasi Purwokerto – Yogyakarta.

Dalam fiqh muamalah, pihak-pihak atau penjual dan pembeli harus memenuhi syarat-syarat diantaranya yaitu,

- a. Berakal sehat maksudnya dalam keadaan tidak gila dan sehat rohaninya, dalam praktiknya kedua belah pihak yang melakukan jual beli dalam keadaan sehat jasmani dan Rohani.
- b. Dengan kehendak sendiri (tanpa paksaan), maksudnya dalam melakukan jual beli salah satu pihak tidak melakukan paksaan atas pihak lain, sehingga pihak lain melakukan perbuatan jual beli atas kehendak sendiri. Dalam praktiknya, jual beli ini atas kebutuhan dan kemauan konsumen dan tidak ada paksaan dari pihak stasiun.
- c. *Balig* atau dewasa, dalam praktiknya pembelian tiket kereta api dilakukan oleh orang-orang yang telah dikatakan *balig*.

2. Obyek

Pada pasal 58 berbunyi obyek jual beli terdiri atas benda yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang bergerak maupun tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar. Dalam praktiknya yang menjadi objek pada penjualan yang ada di stasiun Purwokerto yaitu tiket kereta api. Perolehan tiket ini bisa berbentuk fisik dan ada yang berbentuk data elektronik.

Dalam fiqh muamalah, obyek jual beli ialah barang yang memiliki beberapa ketentuan diantaranya yaitu:

- a. Suci barangnya, tiket kereta api merupakan barang yang halal untuk diperjual belikan.
- b. Dapat dimanfaatkan, dalam praktiknya barang tersebut dapat digunakan untuk orang yang ingin berpergian jauh dengan menggunakan kereta api.
- c. Milik orang yang melakukan akad, dalam praktiknya tiket kereta api tersebut milik KAI dan diserahkan kepada konsumen secara langsung melalui bentuk jual beli.
- d. Mengetahui dan melihat sendiri keadaan barang, dalam praktiknya barang tersebut dapat diperoleh dan dilihat secara langsung, dan semakin canggihnya teknologi barang tersebut dapat diperoleh dan dapat dilihat melalui online.

3. Kesepakatan

Pada pasal 59 yang berbunyi:

- (1) Kesepakatan dapat dilakukan dengan tulisan, lisan, dan isyarat.
- (2) Kesepakatan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) memiliki makna hukum yang sama.

Pada praktiknya kesepakatan secara lisan ini dilakukan pada saat pembelian tiket yang dilakukan secara langsung melalui counter penjualan tiket, counter penjualan disini berlaku sebagai penjual dan konsumen berlaku sebagai pembeli. Pada umumnya counter penjualan akan menanyakan apa yang dibutuhkan dan akan menawarkan serta memberitahukan sesuai tiket yang dibutuhkan. Pada saat itulah kesepakatan akan terjadi jikalau konsumen telah menerima apa yang dibutuhkan pada saat itu juga.

Pada pasal 61 yang berbunyi ketika terjadi perubahan akad jual beli akibat perubahan harga, maka akad terakhir yang dinyatakan berlaku. Dalam praktik penjualan tiket *go show* terdapat 2 harga yang akan diperoleh, yaitu harga normal dan harga khusus. Namun disini harga dengan tarif khusus hanya berlaku terhadap jarak tertentu yaitu antara Purwokerto-Yogyakarta, Purwokerto-Solo dan Purwokerto-Cirebon. Yang biasanya harga normal bisa mencapai sampai Rp. 315.000 dengan mendapatkan tarif khusus akan mendapatkan potongan harga dan menjadi Rp. 105.000 untuk kelas Eksekutif. Untuk kelas Ekonomi harga yang biasanya Rp. 225.000 bisa mendapatkan potongan

harga menjadi Rp. 85.000. dan pada kenyataannya tidak semua orang/konsumen yang membeli secara *go show* mendapatkan harga tarif khusus pada rute Purwokerto-Jogja, Purwokerto-Solo dan Purwokerto-Cirebon. Hal itu terjadi karena tidak tersedianya kursi yang kosong yang dapat dijual tikenya dengan tarif khusus. Melihat praktik yang terjadi dan jika dikaitkan dengan pasal 61 maka dapat disimpulkan praktik tersebut telah sesuai dan sah menurut KHES.

Syarat jual beli (Ba'i) dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), diantaranya:

1. Pada pasal 73 yang berbunyi syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak. Dalam praktik penjualan tiket di Stasiun Purwokerto secara *go show*, bisa dikatakan kedua belah pihak diuntungkan. Untuk konsumen ketika ingin berpergian secara mendadak atau dikejar waktu hal itu bisa dilakukan pembelian tiket sebelum 2 jam keberangkatan, yang bisa disebut *Go show*. Apalagi ketika nantinya konsumen tersebut mendapatkan harga dengan tarif khusus maka bisa dikatakan konsumen lebih diuntungkan. Dan untuk penjual tiket juga akan mendapatkan keuntungan dari pembelian tiket yang dilakukan oleh para konsumen.
2. Dalam pasal 74 yang berbunyi “Apabila jual-beli bersyarat hanya menguntungkan salah satu pihak, maka jual beli tersebut dipandang sah, sedangkan persyaratan batal”. Hal ini bertolak belakang dengan apa yang terjadi dilapangan, dan dapat disimpulkan praktik jual beli

yang terjadi di Stasiun Purwokerto Sudah memenuhi dan dianggap sah menurut KHES. Dalam praktik lapangannya, penjualan tiket *go show* tidak merugikan kedua belah pihak, tetapi sering terjadi kendala pada salah satu pihak yaitu konsumen.

Dalam menjalankan prinsip yang sesuai dalam hukum Islam, kita harus menjalankan yang *pertama*, harga yang diberikan oleh penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal yang dikeluarkan sehingga dengan kebijakan tersebut bisa memberatkan salah satu pihak, *kedua*, berdagang ialah bagian dari tolong menolong sesama dari satu pihak kepihak lainnya seperti yang dianjurkan dalam agama Islam. *Ketiga*, bermuamalah dengan ketentuan hukum Islam, tanpa memikirkan diri sendiri itu termasuk dalam aplikasi syari'ah yang kita jalankan dan perbuatan tersebut dinilai sebagai ibadah kita terhadap Allah swt.

Penetapan harga dalam hukum Islam haruslah seimbang dan adil, karena hal tersebut telah dikenal pada awal Islam, jika kita bahas masalah penetapan harga yang sesuai dengan hukum Islam yang dijelaskan bahwa seberapa banyak barang yang kita jual dan segitu juga harga yang akan dibayarkan, tidak ada patokan harus membayar lebih, dalam Al-Qur'an sangat menekankan bahwasannya perlunya keadilan dan kejujuran terhadap sesama demi kemaslahatan bersama, sangatlah mudah untuk menjalankan gagasan itu semua yang berhubungan dengan pasar, khususnya dengan penetapan harga yang kita lakukan baik harga yang ditetapkan oleh toko maupun harga yang ditetapkan oleh distributor. Dalam praktiknya, penetapan harga tarif khusus pada tiket kereta api di stasiun Purwokerto hanya diketahui oleh kantor pusat, penetapan

harga tarif khusus ditentukan oleh pihak pusat, dan pihak yang berada dibawah pimpinan pusat tidak mengetahui akan hal itu. Penetapan yang dilakukan pihak pusat tidak transparan, penentuan harganya dilihat dari segi apa belum terlihat jelas, apakah dilihat dari segi jarak tempuh atau dilihat dari segi jenis kereta.

Ibnu Taimiyah mengatakan penetapan harga dilatarbelakangi oleh beberapa faktor, yaitu permintaan yang menjadi salah satu elemen yang menggerakkan pasar. Dalam permintaan ini didasarkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhi diantaranya yaitu: harga barang yang bersangkutan artinya semakin tinggi harga maka semakin rendah jumlah permintaan, sebaliknya semakin rendah harga maka semakin tinggi jumlah permintaan. Harga disini harga normal kereta api Ranggajati kelas eksekutif Rp 315.000 dan tarif khusus turun menjadi Rp 105.000, kereta Argo Dwipangga kelas eksekutif harga normal Rp 390.000 dan tarif khusus turun menjadi Rp 105.000, kereta Argo Lawu kelas eksekutif harga normal Rp 390.000, tarif khusus turun menjadi Rp 105.000. dengan harga seperti itu menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen, sehingga harga demikian tidak terlalu merogoh pendapatan konsumen. Hal itu yang menjadi alternatif konsumen berminat terhadap tiket *go show* tarif khusus karena perbandingan dengan harga normal yang cukup signifikan. Selain itu tingginya permintaan tiket *go show* ini juga karena faktor dari harga barang yang lain. Seperti yang dijelaskan diatas harga tiket yang normal lebih mahal dari tiket *go show* ini, sehingga hal itu yang menjadi landasan konsumen lebih memilih membeli tiket *go show* ini. Sehingga tiket *go show* itu menjadi kebutuhan baru bagi konsumen pada setiap perjalanan yang akan ditempuhnya

menggunakan transportasi kereta api. Tiket *go show* ini sangat bermanfaat, baik bagi konsumen maupun bagi pihak kereta apinya.

Berdasarkan analisis diatas bahwa faktor penetapan harga dari permintaan yang berdasarkan ketentuan dari Ibnu Taimiyah, memiliki landasan yang kuat, karena berdasarkan hasil observasi dan wawancara tiket *go show* ini menjadi banyak diminati oleh konsumen yang memang ingin memanfaatkan kursi kosong pada kereta api dalam jadwal itu, selain itu tiket *go show* ini menjadi daya tarik dengan harga lebih ekonomis dari harga normal dan atau harga kereta lainnya yang berangkat pada jadwal tersebut. Berdasarkan banyaknya minat dan pemanfaatan kursi kosong itu pihak kereta api menetapkan harga kereta api dengan harga demikian

Faktor penetapan harga selanjutnya ialah penawaran. Menurut Ibnu taimiyah, penawaran ini sebagai ketersediaan barang di pasar. Dalam penawaran ini dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu keuntungan, bagi pihak KAI adanya tiket *go show* dengan tarif khusus ini terpenuhinya kebutuhan kursi kosong di setiap kereta. Selanjutnya terdapat keseimbangan pasar, yang mana jumlah barang yang ditawarkan melebihi jumlah barang yang diminta. Adanya tiket *go show* dengan tarif khusus karena masih terdapat banyak kursi kosong, sehingga dari KAI menawarkan dengan harga yang jauh lebih murah dari harga normal untuk mengisi kekosongan kursi tersebut.

Berdasarkan analisis diatas bahwa faktor penetapan harga dari penawaran yang berdasarkan ketentuan dari Ibnu Taimiyah, terdapat kesesuaian

antara teori dan praktiknya. Adanya pemanfaatan kursi kosong tersebut menjadikan keuntungan tersendiri bagi pihak KAI, selain itu pihak KAI menetapkan harga dibawah standar berdasarkan pada masih banyaknya tiket yang belum terjual untuk tujuan purwokerto-jogja atau sebaliknya, sehingga dengan ditetapkan harga tersebut pihak KAI berharap konsumen yang memiliki tujuan ke stasiun itu tertarik untuk membelinya, sehingga kursi yang kosong itu terisi dan dapat menutupi kerugian yang ada.

Berdasarkan teori yang ada mengenai gharar terdapat gharar yang diperbolehkan diantaranya yaitu gharar bukan dalam substansi transaksi tingkat ketidakpastian yang ada dalam transaksi, gharar yang sedikit, gharar dalam akad sosial, dan ada hajat. Penulis beanggapan dalam praktiknya, penjualan tiket *go show* dengan tarif khusus ini terdapat ketidakpastian penetapan harga yang tidak merugikan pihak manapun baik pihak konsumen maupun pihak KAI, ketidakpastian tersebut tidak dapat dikategorikan dalam gharar, karena ketidakpastian ini tidak merubah syarat dan rukun jual beli dan tidak merugikan serta tidak menimbulkan konflik antara pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan tiket *go show* hanya dilakukan secara langsung di loket stasiun Purwokerto, namun terdapat batas waktu untuk mendapatkan tiket tersebut yaitu 3 jam sebelum keberangkatan. Dalam pembelian tiket *go show* terdapat 2 harga yaitu harga normal dan harga khusus. Harga khusus dapat diperoleh secara offline maupun online melalui aplikasi KAI Access, dan hanya dapat diperoleh 3 jam sebelum keberangkatan dengan rute tertentu dan jarak tertentu. Khusus Stasiun Purwoketo, rute tiket *go show* dengan tarif khusus yaitu Puwokerto-Jogja, Purwokerto-Solo, dan juga Purwokerto-Cirebon.
2. Penjualan tiket *go show* dengan tarif khusus perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Bahwa proses penjualan tiket *go show* yang dilakukan oleh Stasiun Purwokerto dalam akadnya sudah sesuai dengan rukun yang ada pada pasal 57, pasal 58, dan pasal 59 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) yaitu adanya pihak-pihak, obyek, dan kesepakatan, Syarat jual beli yang terdapat pada pasal 73 syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual beli dipandang sah dan mengikat apabila menguntungkan pihak-pihak, dan pasal 74 yaitu apabila jual-beli bersyarat hanya menguntungkan salah satu pihak, maka jual beli tersebut dipandang sah, sedangkan persyaratan batal.

Adapun penetapan harga berdasarkan analisis yang penulis lakukan bahwa faktor penetapan harga dari segi permintaan yang berdasarkan ketentuan dari Ibnu Taimiyah, memiliki landasan yang kuat, karena berdasarkan hasil observasi dan wawancara tiket *go show* ini menjadi banyak diminati oleh konsumen yang memang ingin memanfaatkan kursi kosong pada kereta api dalam jadwal itu, selain itu tiket *go show* ini menjadi daya tarik dengan harga lebih ekonomis dari harga normal dan atau harga kereta lainnya yang berangkat pada jadwal tersebut. Dan penetapan harga dari segi penawaran yang berdasarkan ketentuan dari Ibnu Taimiyah, terdapat kesesuaian antara teori dan praktiknya. Adanya pemanfaatan kursi kosong tersebut menjadikan keuntungan tersendiri bagi pihak KAI, selain itu pihak KAI menetapkan harga dibawah standar berdasarkan pada masih banyaknya tiket yang belum terjual untuk tujuan purwokerto-jogja atau sebaliknya, dan dalam penetapan harga tiket tarif khusus walaupun terdapat ketidakpastian ataupun tidak transparan, hal tersebut tidak termasuk dalam kategori gharar karena ketidak transparan tersebut tidak merubah syarat dan rukun jual beli.

B. Saran

1. Untuk pihak KAI diperlukan sosial secara khusus terhadap konsumen mengenai tiket *go show*, karena konsumen yang salah memahami apa itu *Go show* dan dalam menetapkan harga diperlukan adanya kejelasan, sehingga pihak manapun dapat mengetahui darimana harga tersebut ditentukan.

2. Untuk konsumen apabila ingin mendapatkan tiket kereta api dengan tarif khusus diharapkan untuk lebih mengetahui jadwal kereta yang dapat dikenakan tarif khusus dan diharapkan pembelian dilakukan 2 jam sebelum keberangkatan, pemesanan bisa dilakukan secara go show maupun online. Dan perlu diketahui untuk konsumen, bahwa tarif khusus hanya berlaku di stasiun-stasiun tertentu dengan jurusan tertentu, tidak semua stasiun menerapkan akan hal itu.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sarwat. *Kitab Muamalat*. Jakarta: Kampus Syariah, 2019.
- Al-Jazairy Abdurrahman. *Khitabul Fiqih 'Alal Madzahib al-Arba'ah*, Juz II, (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah, 1990).
- Al-Mughni 'ala Mukhtasar al-Kharqy*, Ibnu Qudamah, Juz III, (Beirut: Dar al-Kutub al-ilmiah,), hlm. 396.
- Amanu, *Kajian Fiqh Berbasis Margin Muarabahadan Kaitannya Dengan Resiko Reputasi*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, vol. 7, no. 1.
- Arum Widhia Wibawana, diakses pada, 18 Januari 2024, <https://news.detik.com/berita/d-7071111/cara-beli-tiket-kereta-api-go-show-secara-online-dan-offline>.
- Asy-Syarbani Muhammad, *Mughni Al-Muhtaj*, Juz II, (Beirut: Dar al-Fikr, 1978).
- Asyifa, Rida Nutri. *Pengaruh Kualitas Layanan Dan Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Pada Perusahaan Jasa PT Dago Wisata Internasional Tour Travel Ibadah haji Dan Umroh Bandung)*. Bandung: Universitas Widyatama, 2013.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.
- Diib al-Bugha, Musthafa. *Fikih Islam Lengkap Penjelasan Hukum-hukum Islam Madzhab Syafi'i*. terj. Pakihwati. Solo: Media Zikir, 2016.
- Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Fiarni, Efi Jani. *Diskon Murabahah Di BMT Al-Ishlah Ampalu Dalam Perspektif Fiqh Muamalah*. Batusangkar: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar, 2016.
- Hasan, Akhmad Farroh. *Fiqh Muammalah dari Klasik hingga Kontemporer (Teori dan Praktek)*. Malang: UIN-Maliki Malang Press, 2018.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012.
- Hernando Hendrick, diakses pada, 26 mei 2023 di <https://news.detik.com/kolom/d-6740293/penyesuaian-tarif-khusus-go-show-kereta-api>.
- Huda, Qomarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: TERAS Yogyakarta, 2011.

- Jaih Mubarak, dkk, *Buku Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Hukum strata 1*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021).
- Jawalida, Szasza. *Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Di Rumah Makan Ma' Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah)*. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.
- Khadafi, Muammar. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon Dengan Mark Up Terlebih Dahulu*. Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah. Vo.1, no.1.
- Kompas.com, *Apa Itu Tiket Kereta Api Go show? Ini Cara Beli dan Daftar KA yang Bisa Go show Halaman all – Kompas.com*.
- Lukman Hamdani, Kontrak Jual Beli di Era Kontemporer, *Jurnal JESKape*, Vol.3, No. 2, 2019.
- Meleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2021.
- Mubarak, Jaih. Khotibul Umam.dkk. *Ekonomi Syariah bagi Perguruan Tinggi Hukum Strata 1*. Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2019.
- Muslim bin al-Hajaj, Imām. *Shāḥih Muslim*. Beirut: Dar al-Kotob al-Ilmiyah, 2019.
- Muslim bin al-Hajaj, Imām. *Syarah Shahih Muslim*, terj. Akhmad Khatib. Jakarta: Pustaka Azzam, 2011.
- Puspita, Anggun Amelia. *Motif Pemanfaatan Layanan Mobile Application KAI Acces (Studi pada Pengguna Kereta Api Lokal/Jarak Dekat Di Stasiun Wonokromo Surabaya)*. Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen.
- Putri Ramadhani, Kusuma. *Pengaruh Harga, Kebutuhan Sistem Pembelian, Tiket Online Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Jasa Kereta Api DI Stasiun Surabaya Gubeng*. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019.
- Rivai, Veithzal, dkk. *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan Opsi Tetapi Solusi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Sabiq Sayyid, *Fiqh al-Sunnah*, Juz III, (Beirut: Dar al-Fikr, 1983).
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press, 2001.

- Sudiarti, Sri. *Fiqh Muamalah kontemporer*. Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018.
- Sugiarto, Irwan. *Perspektif Ilmu Ekonomi Dan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Terhadap Diskriminasi Harga*. Jurnal Wawasan Hukum.
- Surya Siregar, Hariman, dan Koko Khoerudin. *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019.
- Syahru dan Salim. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Citapustaka Media, 2021.
- Syaikhu, dkk. *Fikih Muamalah*. Yogyakarta: K-Media, 2020.
- Tim Penterjemah al-Qur'an Kemenag RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Kemenag, 2019.
- Tim penerbit LM-FEB UI, *KAI RECIPE, Perjalanan Transfortasi Kereta Api Indonesia*, UI Publishing, 2015.
- Tri Pamungkas, Fajar. *Pengaruh Integrated Marketing Communication (Motivasi Persepsi dan Sikap) Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Kereta Api (Studi Kasus Pada Konsumen Pengguna Jasa Kereta Api Pemberangkatan Dari Stasiun Kereta Api Daerah Operasi V Purwokerto)*. Purwokerto: Universitas Muhammadiyah Purwokerto, 2018.
- Wahab, Abdul. *Buku Ajar Hukum Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020.
- Wulandari, Wury. *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perilaku Menaikkan Harga Jual Masker Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)*. Surakarta: Universitas Islam Negeri Raden Mas Said, 2022.
- Zuhaili, Wahhab. *Fikih Islam Wa Adillatuhu*. terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk. Jakarta: Gema Insani, 2011.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Lampiran 1
Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK DAOP

1. Apa itu pembelian tiket *Go show*?
2. Kenapa KAI memberlakukan 2 tarif normal dan tarif khusus? Dan apa motif adanya tiket tarif khusus?
3. Apa yang melatar belakangi adanya tiket *Go show* dengan tarif khusus?
4. Siapa pencetus adanya tiket *Go show* dengan tarif khusus?
5. Apakah semua stasiun menerapkan tiket *Go show* dengan tarif khusus?
6. Apa manfaat terhadap stasiun yang menerapkan tiket *Go show* dengan tarif khusus?
7. Terkait tiket *Go show* dengan tarif khusus, pengurangan harganya didasarkan pada kesepakatan bersama atau apa?
8. Apakah ada sosialisasi terkait harga tiket *Go show* dengan tarif khusus?

PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KONSUMEN

1. Apakah saudara pengguna tiket *Go show*?
2. Apakah saudara mengetahui apa itu tiket *Go show*?
3. Rute dari mana kemana?
4. Apakah saudara mendapatkan harga normal dari pembelian tiket *Go show*?
5. Apakah saudara mengetahui adanya tarif khusus dan pernah mendapatkan saat pembelian tiket *Go show*?
6. Berapa perbandingan harga yang didapatkan?

Lampiran 2

Hasil Wawancara

Narasumber : Abdul
Jabatan : Kepala Bagian Angkutan Penumpang
Tanggal Pelaksanaan : 26 Juli 2023
Tempat Pelaksanaan : DAOP 5 Purwokerto

Q	Apa itu pembelian tiket <i>Go show</i> ?
A	<i>Go show</i> merupakan pembelian tiket langsung ditempat dengan batas waktu 2 jam sebelum keberangkatan
Q	Kenapa KAI memberlakukan 2 tarif normal dan tarif khusus? Dan apa motif adanya tiket tarif khusus?
A	Motif adanya tarif khusus dikarenakan adanya pemanfaatan kursi kosong
Q	Apa yang melatar belakangi adanya tiket <i>Go show</i> dengan tarif khusus?
A	Adanya kursi kosong yang dimanfaatkan dengan jarak tertentu dan di stasiun tertentu.
Q	Apakah semua stasiun menerapkan tiket <i>Go show</i> dengan tarif khusus?
A	Tidak semua stasiun menerapkan tarif khusus, kebanyakan distasiun-stasiun besar yang menerapkannya.
Q	Apa manfaat terhadap stasiun yang menerapkan tiket <i>Go show</i> dengan tarif khusus?
A	Untuk manfaatnya dapat menguntungkan stasiun dan untuk konsumen juga dapat diuntungkan karena mendapatkan harga yang lebih murah.
Q	Terkait tiket <i>Go show</i> dengan tarif khusus, pengurangan harganya didasarkan pada kesepakatan bersama atau apa?
A	Mengenai pengurangan terhadap harga jual tarif khusus itu hanya ditentukan oleh pihak pusat
Q	Apakah ada sosialisasi terkait harga tiket <i>Go show</i> dengan tarif khusus?

A	Mengenai sosialisasi sendiri sudah ada pada laman web resmi atau pada sosmed resmi KAI
---	--



Lampiran 3

Hasil Wawancara dengan Konsumen A

1. Apakah saudara pengguna tiket *Go show*?

Jawaban: iya betul saya pernah menggunakan tiket go show

2. Apakah saudara mengetahui apa itu tiket *Go show*?

Jawaban: Saya hanya mengetahui bahwa tiket go show itu tiket yang mendapatkan harga yang lebih muraah

3. Rute dari mana kemana?

Jawaban: rute dari Purwokerto-Jogja

4. Apakah saudara mendapatkan harga normal dari pembelian tiket *Go show*?

Jawaban: iya, untuk pembelian tiket secara go show tetap mendapatkan harga normal.

5. Apakah saudara mengetahui adanya tarif khusus dan pernah mendapatkan saat pembelian tiket *Go show*? Sepahaman saya pembilan go show itu ya tarif khusus.

6. Berapa perbandingan harga yang didapatkan?

Jawaban: untuk perbandingannya belum mengetahui secara detail karena belum pernah mendapatkan harga dengan tarif khusus.



PROF. KH. SAIFUDDIN ZUHRI

Lampiran 4

Hasil Wawancara dengan Konsumen B

1. Apakah saudara pengguna tiket *Go show*?

Jawaban: iya betul saya sering menggunakan tiket go show

2. Apakah saudara mengetahui apa itu tiket *Go show*?

Jawaban: iya saya mengetahui bahwa go show itu pembelian tiket yang bisa mendapatkan harga lebih murah

3. Rute dari mana kemana?

Jawaban: Purwokerti-Yogyakarta

4. Apakah saudara mendapatkan harga normal dari pembelian tiket *Go show*?

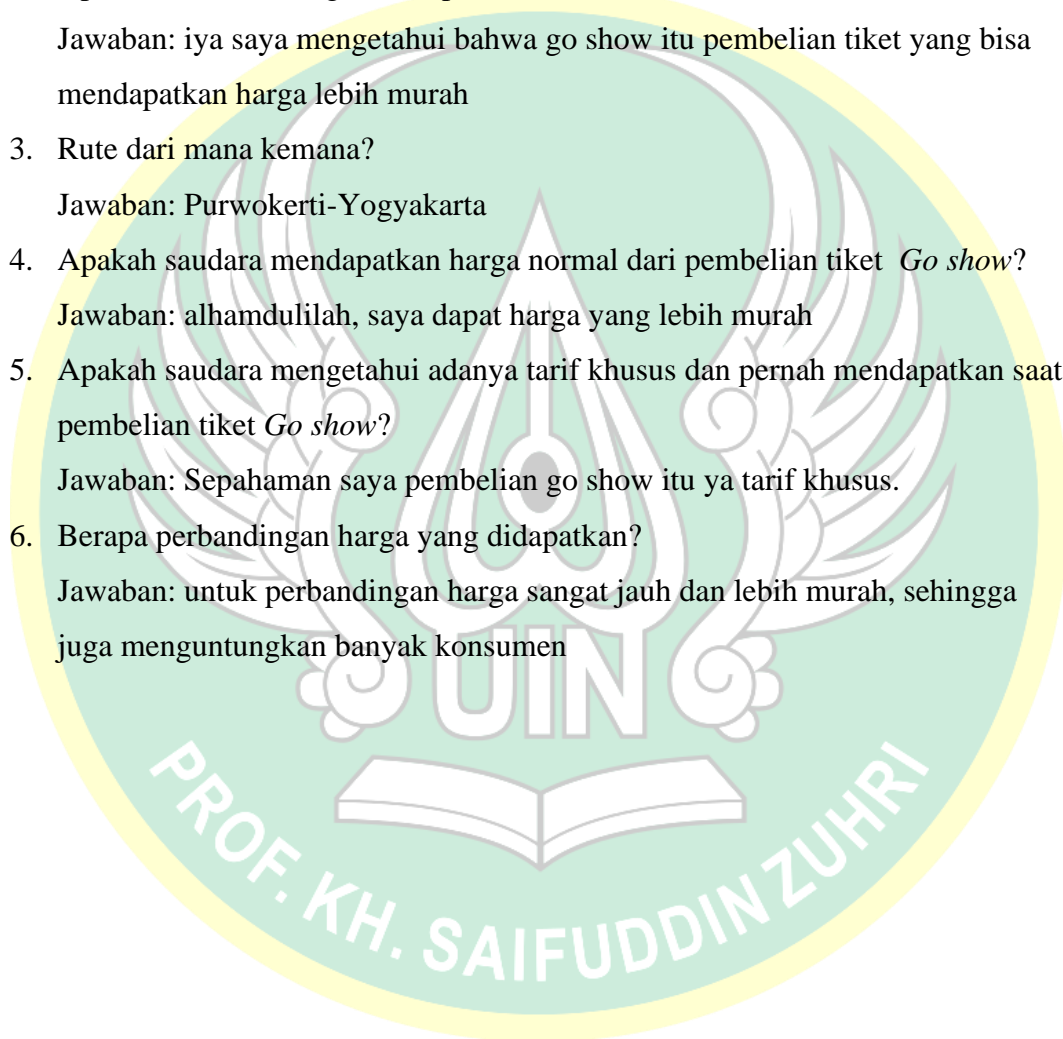
Jawaban: alhamdulillah, saya dapat harga yang lebih murah

5. Apakah saudara mengetahui adanya tarif khusus dan pernah mendapatkan saat pembelian tiket *Go show*?

Jawaban: Sepahaman saya pembelian go show itu ya tarif khusus.

6. Berapa perbandingan harga yang didapatkan?

Jawaban: untuk perbandingan harga sangat jauh dan lebih murah, sehingga juga menguntungkan banyak konsumen



Lampiran Dokumentasi

Gambar 1. Bapak Abdul selaku kepala bagian angkutan penumpang PT. KAI DAOP 5 Purwokerto



Gambar 2. Wawancara dengan Devina selaku konsumen *Go Show*



Gambar 3. Wawancara dengan Lutfi selaku konsumen *Go Show*



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1.	Nama	:	Farah Lutfi Azizah
2.	NIM	:	1917301106
3.	Tempat/Tgl. Lahir	:	Purbalingga, 12 Juli 2001
4.	Alamat	:	Ds. Bukateja, Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga, Prov. Jawa Tengah
5.	Ayah	:	Abrorrudin
6.	Ibu	:	Hidayatul Mu'awanah

B. Riwayat Pendidikan

1.	Pendidikan Formal		
	a. SD/MI, tahun lulus	:	SD Negeri 5 Bukateja, 2013
	b. SMP/MTS, tahun lulus	:	MTs Ma'arif NU 05 Majasari, 2016
	c. SMA/MA, tahun lulus	:	SMA Negeri 1 Bukateja, 2019
	d. S1, tahun masuk	:	UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, 2019

C. Pengalaman Organisasi

1. Bendahara Himpunan Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah periode 2021-2022.
2. Bendahara Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Syariah periode 2022-2023.
3. Anggota Biro Advokom Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon Syariah periode 2020-2021.
4. Koordinator Biro Ekonomi dan Kewirausahaan Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon Syariah periode 2021-2022.
5. Anggota Biro Kaderisasi Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) Rayon Syariah periode 2022-2023.

Purwokerto, 4 Januari 2024



Farah Lutfi Azizah
NIM. 1917301106

