

**PENETAPAN HARGA AYAM POTONG OLEH BROKER  
MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH  
(Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub, Kabupaten Tegal)**



**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**Muhammad Mukhlis  
NIM. 1617301127**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS SYARI'AH  
UIN K.H SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO  
2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

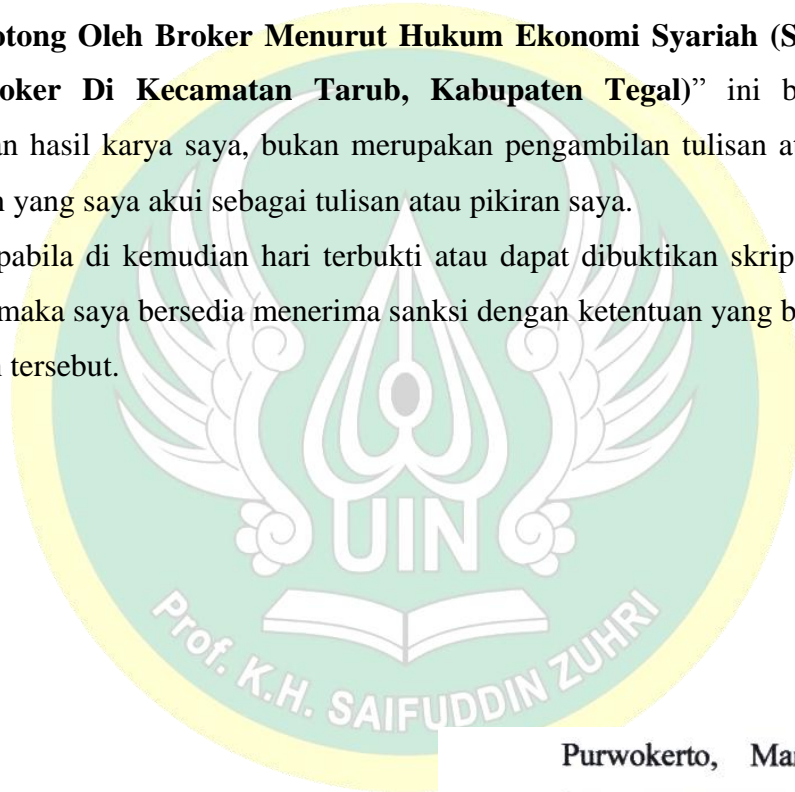
Nama : MUHAMMAD MUKHLISH

NIM : 1617301127

Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “**Penetapan Harga Ayam Potong Oleh Broker Menurut Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub, Kabupaten Tegal)**” ini benar-benar merupakan hasil karya saya, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi dengan ketentuan yang berlaku atas perbuatan tersebut.



Purwokerto, Maret 2023

Saya yang menyatakan,



Muhammad Mukhlis  
NIM. 1617301127

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**Penetapan Harga Ayam Potong Oleh Broker Menurut Hukum Ekonomi Syariah**  
**(Studi Pada Para Broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal)**

Yang disusun oleh **Muhammad Mukhlis (NIM. 1617301127)** Program Studi **Hukum Ekonomi Syariah**, Fakultas Syaria'ah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada tanggal **09 Juni 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/ Penguji I




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

Sekretaris Sidang/ Penguji II



Fani Erlina, M.H.  
NIP. 19871014 201903 2 009

Pembimbing/ Penguji III



M. Fuad Zain, M.Sy.  
NIDIN. 2016088104

Purwokerto, 13 Juni 2023

Dekan Fakultas Syari'ah



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

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, Maret 2023

Hal : Pengajuan Munaqosyah Skripsi Sdr. Muhammad Mukhlis  
Lampiran : Eksemplar

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam  
Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

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

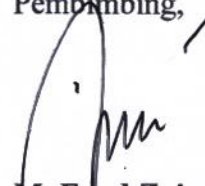
Nama : Muhammad Mukhlis  
NIM : 1617301127  
Jenjang : S-1  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin  
Zuhri Purwokerto.  
Judul : Penetapan Harga Ayam Potong Oleh Broker Menurut  
Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada Para Broker Di  
Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal)

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

Demikian atas perhatian Bapak, saya mengucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Pembimbing,



**M. Fuad Zain, S.H.I., M.Sy.  
NIDN. 2016088104**



## MOTTO

Janganlah kamu merasa lemah, dan jangan pula bersedih hati, sebab kamu paling tinggi derajatnya jika kamu orang yang beriman.

Q.S. Ali Imran : 139

Dan carilah pahala negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu melupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah kepada orang lain, sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.

Q.S. Al-Qasas : 77

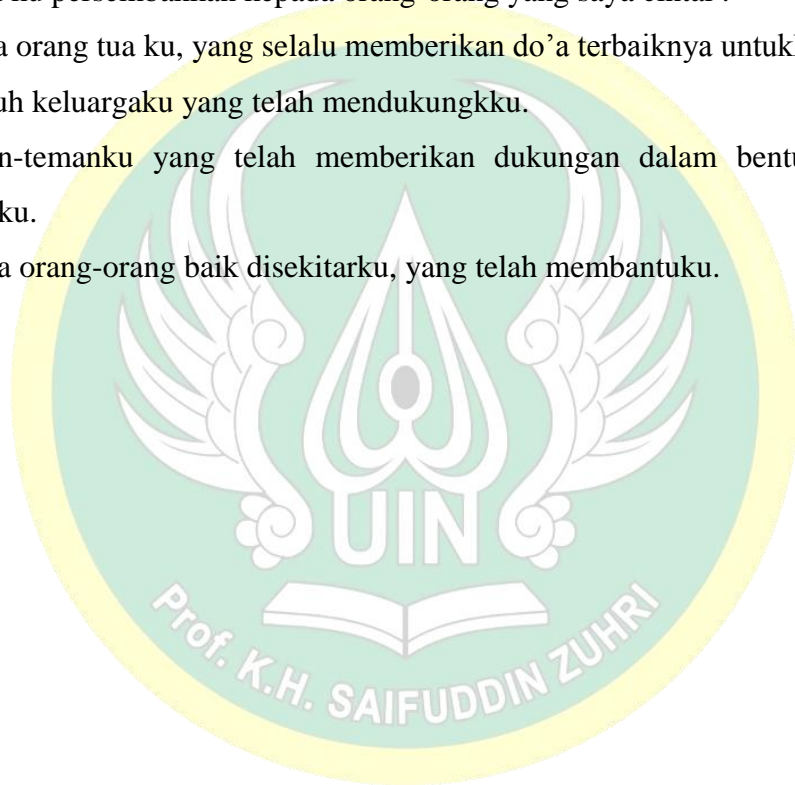


## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, tidak ada kata yang dapat mengungkapkan rasa syukur saya kepada Allah SWT, Tuhan semesta alam, atas segala nikmat dan kemudahan yang telah Dia berikan kepada saya. Saya juga ingin mengirimkan sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, keluarganya, dan para sahabatnya. Semoga Allah SWT memberikan syafaat Nabi untuk kita semua. Amin.

Dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmatNya skripsi ini ku persembahkan kepada orang-orang yang saya cintai :

1. Kedua orang tua ku, yang selalu memberikan do'a terbaiknya untukku.
2. Seluruh keluargaku yang telah mendukungku.
3. Teman-temanku yang telah memberikan dukungan dalam bentuk apapun untukku.
4. Semua orang-orang baik disekitarku, yang telah membantuku.



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

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

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak Dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ṡ	ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥ	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Z	z	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa'	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Za'	z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em

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

### B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

ان صد و	Ditulis	<i>Anṣaddūw</i>
تحلوا	Ditulis	<i>Tuḥillūw</i>

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

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

### D. Vokal

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

#### 1. Vokal Pendek

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

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

#### 2. Vokal Rangkap

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

1.	fathah + ya'	Ditulis	Ai
	البيع	Ditulis	Al-bai'u

#### 3. Vokal Panjang

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

1.	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	اثنان	Ditulis	Isnāni



2.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
	أبي	Ditulis	Abī

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

يفتر	Ditulis	Yaftaru
عنه	Ditulis	'anhu

### E. Kata Sandang Alif + Lam Bila diikuti huruf Qamariyah

Bila diikuti huruf Qamariyah

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

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

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

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



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-NYA kepada kita semua sehingga kita dapat melaksanakan tugas kita sebagai makhluk yang diciptakan Allah SWT untuk selalu berfikir, bersyukur dan beribadah kepada-NYA. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW, utusan penyempurna akhlak dan suri tauladan terbaik bagi umatnya.

Dengan selesainya skripsi ini yang berjudul **“Penetapan Harga Ayam Potong Oleh Broker Menurut Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal)”** tentu tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Saya ucapkan terima kasih atas motivasi dan pengarahannya kepada:

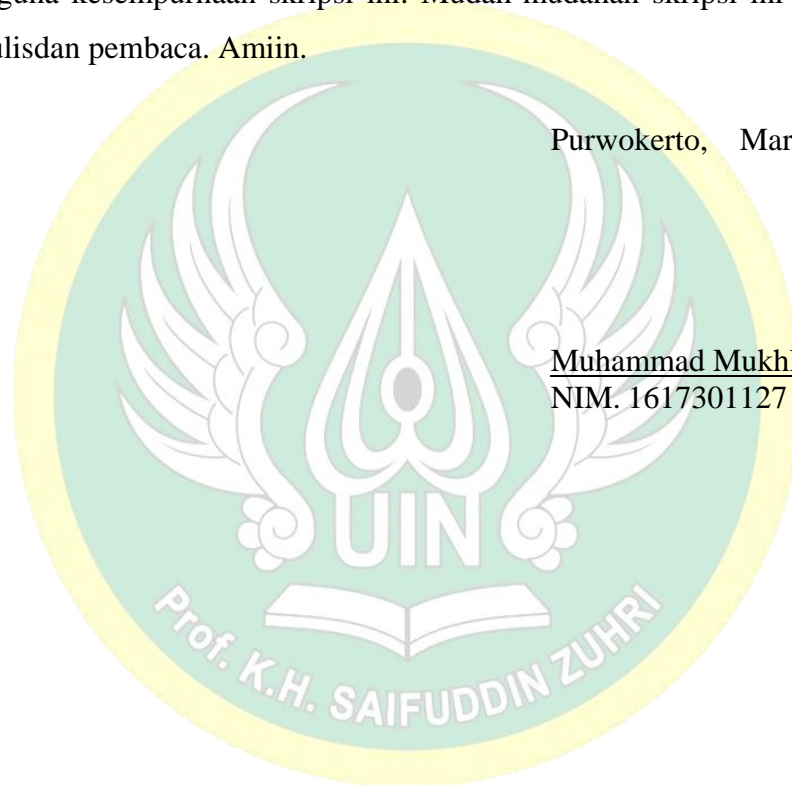
1. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. Supani, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Marwadi, S.Ag. selaku Wakil Dekan I Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. Hj. Nita Triana, M.S.I., selaku Wakil Dekan II Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Hariyanto, S.H.I., M. Hum., M.Pd., selaku Wakil Dekan III Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Agus Sunaryo, M.S.I., selaku Ketua Jurusan dan Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. M. Fuad Zain, M.Sy Dosen pembimbing skripsi saya yang telah ikhlas meluangkan ilmu dan waktunya disela-sela kesibukannya untuk memberikan penulis arahan, bimbingan, saran, kritik, serta motivasinya sehingga penulis semangat dalam mengerjakan skripsi ini.

8. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah membantu penulis dalam kelancaran skripsi ini.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam proses pembuatan maupun informasidalam skripsi ini.

Saya menyadari bahwa dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itulah kritik dan saran yang bersifat membangun selalu saya harapkan dari pembaca guna kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat bagi penulisdan pembaca. Amiin.

Purwokerto, Maret 2023

Muhammad Mukhlis  
NIM. 1617301127



**PENETAPAN HARGA AYAM POTONG OLEH BROKER  
MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH  
(Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub, Kabupaten Tegal)**

**ABSTRAK**

**Muhammad Mukhlis  
NIM. 1617301127**

Broker ayam potong merupakan sebuah jasa yang didirikan secara mandiri, bertujuan untuk meringankan dan mempermudah tugas para peternak ayam potong. Yang mana tugas broker itu sendiri sebagai rantai penjualan, selain sebagai rantai penjualan broker ayam potong juga sebagai penyedia bahan untuk para peternak ayam potong dengan catatan peternak ayam potong harus menjalin kerjasama dengan broker ayam tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis proses penetapan harga ayam oleh broker ayam potong dengan menggunakan pendekatan hukum ekonomi syariah.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif serta penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis sosiologis dengan metode penelitian hukum empiris yang berfokus pada Hukum Ekonomi Syari'ah. Untuk penelitian ini, data yang digunakan terbagi menjadi dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan penjual dan pembeli salak, sementara data sekunder diperoleh dari buku atau referensi terkait. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, dilakukan analisis deskriptif guna mengolah data-data tersebut.

Hasil penelitian kali ini menunjukkan bahwa. Dari hasil panen ayam potong terkadang menjadi sebuah keuntungan jika hasil ketika masa panen harga ayam sedang tinggi, sedangkan ketika masa panen harga ayam sedang jatuh peternak ayam potong merasa kurang puas dengan hasil tersebut. Praktik jual beli ayam potong di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal, berdasarkan pandangan hukum ekonomi syariah, telah memenuhi syarat. Tetapi jika ketidaksesuaian terjadi dalam penetapan harga ayam potong oleh broker dikarenakan broker menentukan harga diawal, serta harga ayam potong yang tidak stabil.

**Kata kunci :** *Broker, Penetapan harga menurut Hukum Ekonomi Syariah.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	10
C. Rumusan Masalah.....	11
D. Tujuan Penelitian.....	12
E. Manfaat Penelitian.....	12
F. Telaah Pustaka.....	13
G. Kerangka Teori.....	17
H. Sistematika Pembahasan.....	18
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Penetapan Harga.....	19
1. Pengertian Harga.....	19
2. Pengertian Penetapan Harga.....	12
B. Broker.....	24
1. Pengertian Broker.....	24
2. Broker Menurut Hukum Ekonomi Syariah.....	
C. Jual Beli Dalam Hukum Ekonomi Syariah.....	25
1. Pengertian Jual Beli.....	25



2. Landasan Hukum Jual Beli.....	29
3. Rukun Dan Syarat Jual Beli.....	32
4. Prinsip Jual Beli.....	35
5. Macam-macam Jual Beli .....	42
6. Jual Beli Yang Dilarang dan Diperbolehkan.....	45
7. Keutamaan Jual Beli.....	48
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	51
B. Subjek dan Objek Penelitian.....	52
C. Lokasi Penelitian .....	53
D. Sumber Data .....	53
E. Pendekatan Penelitian.....	54
F. Teknik Pengumpulan Data .....	55
G. Metode Analisis Data .....	58
<b>BAB IV ANALISIS PENETAPAN HARGA AYAM OLEH BROKER MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal)</b>	
A. Gambaran Umum Broker Ayam Potong .....	60
B. Fungsi Broker Ayam Potong .....	63
C. Analisis Praktik Jual Beli dan Kerjasama Antara Broker Ayam Potong Dengan Peternak Ayam Potong .....	66
D. Analisis Penetapan Harga Ayam Potong Oleh Broker Menurut Hukum Ekonomi Syariah .....	76
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	95
B. Saran .....	96
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Telaah Pustaka



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Dokumentasi
- Lampiran 2 Hasil wawancara
- Lampiran 3 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 5 Sertifikat BTA PPI
- Lampiran 6 Sertifikat Aplikasi Komputer
- Lampiran 7 Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
- Lampiran 8 sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
- Lampiran 9 Sertifikat PPL
- Lampiran 10 sertifikat KKN



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah kepercayaan yang universal dan mencakup berbagai aspek kehidupan bagi penganutnya, termasuk ibadah, akhlak, dan muamalah atau hubungan ekonomi sehari-hari. Aturan-aturan terkait jual beli dan muamalah dalam Islam sangat terperinci dan tercantum dalam al-Qur'an dan hadis. Namun, pemahaman yang lebih mendalam dan rinci sering diperlukan melalui *ijtihad* para ulama. Melalui proses *ijtihad* tersebut, ulama berusaha memberikan penjelasan yang lebih mendalam tentang penerapan aturan-aturan tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini penting untuk memastikan bahwa praktik jual beli dan muamalah sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dan tidak melanggar hukum syariah. Dengan pemahaman yang mendalam dan *ijtihad* para ulama, umat Islam diharapkan dapat menjalankan muamalah dan jual beli sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang tercantum dalam al-Qur'an dan hadis, sehingga mendapatkan keberkahan dan keadilan dalam kehidupan ekonomi mereka.<sup>1</sup>

Manusia adalah makhluk yang unik dengan berbagai tuntutan yang Allah SWT telah penuhi melalui objek yang beragam. Manusia harus bergantung pada orang lain karena tidak mungkin mereka memproduksi secara terpisah untuk memenuhi tuntutan yang sangat luas ini. Manusia adalah

---

<sup>1</sup> Syaikh dkk, *Fiqh Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer* (Yogyakarta: K-Media, 2020), hlm. 1.

mahluk sosial yang saling bergantung satu sama lain, diciptakan oleh Allah SWT. Akibatnya, manusia berinteraksi satu sama lain untuk memuaskan keinginan mereka. Dengan melakukan kegiatan ekonomi, manusia mencari ridho Allah SWT di bumi. Berbeda dengan fiqh ibadah yang kaku, fiqh muamalah mengatur transaksi jual beli antar manusia.<sup>2</sup>

Secara etimologi, fikih muamalah memiliki makna pemahaman, pengetahuan, dan pelaksanaan. Konsep ini sejalan dengan prinsip *al-mufa'alah* atau berbuat saling dalam Islam. Istilah fikih muamalah merujuk pada hukum-hukum yang terkait dengan aktivitas yang dilakukan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup orang lain. Dalam terminologi, fikih muamalah mencakup hukum-hukum yang berkaitan dengan aktivitas ekonomi dan keuangan manusia, termasuk jual beli, sewa menyewa, gadai, dan berbagai hal lainnya yang berhubungan dengan harta benda.

Dalam konteks ini, "manusia" merujuk kepada individu yang memenuhi syarat untuk dikategorikan sebagai mukallaf, yaitu seseorang yang telah mencapai usia baligh, memiliki akal yang sehat, dan memiliki pengetahuan tentang hukum. Dalam Islam, segala upaya manusia, termasuk dalam muamalah (hubungan ekonomi), seharusnya dilakukan dengan semangat ibadah kepada Allah dan sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan dalam fikih muamalah, sebagaimana firman Allah dalam surat *al-Zāriyāti* (QS. 51 : 51) yang berbunyi:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

---

<sup>2</sup> Rahmawati dkk, "Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec. Malangke", *Jurnal Muamalah*, Vol. 5 no 2, 2015, hlm. 113.



Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka menyembah-Ku.<sup>3</sup>

Dalam ayat tersebut, dijelaskan bahwa setiap tindakan manusia dalam rangka pengabdian kepada Allah harus senantiasa dijiwai oleh nilai-nilai ketuhanan yang tulus. Setiap bentuk pengabdian yang dilakukan haruslah dimulai dengan keikhlasan hati yang tulus kepada Allah. Dengan demikian, pengabdian tersebut menjadi ikhtiar yang disertai dengan kesadaran penuh bahwa segala yang dilakukan adalah semata-mata untuk meraih ridha Allah. Keikhlasan hati yang tulus menjadi landasan yang penting dalam menjalankan segala bentuk ibadah dan pengabdian kepada Allah, sebagaimana firman Allah dalam surat *al-Bayyinah* (QS. 98: 5) yang berbunyi sebagai berikut:

وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ ه حُنَفَاءَ وَيُقِيمُوا الصَّلَاةَ وَيُؤْتُوا الزَّكَاةَ وَذَلِكَ دِينُ الْقِيَمَةِ ۝

Padahal mereka tidak disuruh kecuali supaya menyembah Allah dengan memurnikan keta'atan kepada-Nya dalam (menjalankan) agama dengan lurus, dan supaya mereka mendirikan sholat dan menunaikan zakat, dan yang demikian itulah agama yang lurus.<sup>4</sup>

Prinsip dasar jual beli yang diatur oleh Islam meliputi serangkaian aturan yang mengatur aktivitas membeli dan menjual. Aturan-aturan ini meliputi arah atau tujuan jual beli, syarat dan rukun jual beli, hukum yang

<sup>3</sup> Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahan* (Bandung: Syaamil Quran, 2010), hlm 522.

<sup>4</sup> Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahan* (Bandung: Syaamil Quran, 2010), hlm 598.

mengatur jual beli, pertukaran barang, dan akad beli dan jual. Dalam Islam, prinsip dasar jual beli adalah menciptakan saling menguntungkan antara pembeli dan penjual. Kedua belah pihak dalam transaksi diharapkan berusaha untuk mencapai prinsip ini. Orientasi yang ditekankan adalah kebermanfaatn (*Ta'āwun ala al-Biri*). Pembeli berusaha membantu penjual agar barangnya terjual dengan cepat, sementara penjual berusaha memuaskan kebutuhan pembeli sehingga tercapai kepuasan.<sup>5</sup>

Dalam ajaran Islam, Allah melarang praktik jual beli yang tidak sah (batil) karena berpotensi merugikan orang lain. Praktik kebatilan tersebut meliputi paksaan, tekanan, penipuan, dan sistem riba. Sebagai seorang muslim, kita dilarang menjadi tamak atau rakus terhadap hak orang lain, serta tidak diperbolehkan untuk mengambil hak orang lain dengan cara yang tidak benar. Tindakan seperti penipuan, pendustaan, dan pemalsuan merupakan bentuk-bentuk kebatilan yang dilarang. Setiap transaksi yang mengandung unsur kebatilan, baik dalam jumlah kecil atau besar, baik secara tersembunyi maupun terang-terangan, seperti penipuan, pemalsuan, pendustaan, dan bentuk kebatilan lainnya, diharamkan dalam Islam.<sup>6</sup>

Allah melarang umat Islam melakukan tindakan yang merugikan orang lain dalam hal kepemilikan harta, seperti pencurian, penyuapan, penipuan, pemerasan, dan cara-cara lain yang tidak diperbolehkan dalam agama. Dalam Islam, bisnis atau perdagangan yang dilakukan dengan cara yang saling

---

<sup>5</sup> Apipudin, "Konsep Jual Beli Dalam Islam", *Jurnal ISLAMINOMIC* Vol. V, No. 2. 2016, hlm. 77.

<sup>6</sup> Abdur Rohman, "Menyoal Filosofi 'An-Taradin Pada Akad Jual Beli (Kajian Hukum Ekonomi Syariah dalam Transaksi Jual Beli)", *jurnal Et-Tijarie*, Vol. III, No 2, Juli 2016, hlm 41.

menguntungkan dan berdasarkan kerelaan adalah diperbolehkan oleh Allah. Prinsip dasar jual beli dalam Islam adalah menciptakan keuntungan yang saling berimbang bagi kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli. Kedua belah pihak diharapkan bekerja sama untuk mencapai prinsip ini dengan saling mempertimbangkan kebutuhan, keadilan, dan kerelaan dalam transaksi bisnis. Allah mengizinkan transaksi yang dilakukan dengan cara yang adil dan tidak mengandung unsur kebatilan. Dalam Islam, transaksi yang melibatkan keadilan dan ketidakberpihakan adalah diperbolehkan. Namun, transaksi yang mengandung kebatilan seperti penipuan, pemalsuan, dan pendustaan, adalah diharamkan dalam agama Islam. Allah mendorong umat Muslim untuk berlaku jujur, adil, dan menghindari segala bentuk tindakan yang merugikan orang lain dalam transaksi bisnis.<sup>7</sup>

Kejujuran memang sangat penting dalam segala bidang kehidupan, termasuk dalam jual beli. Tanpa kejujuran, transaksi dapat terganggu dan menimbulkan konflik antara pihak-pihak yang terlibat. Dalam Islam, sebuah transaksi jual beli dianggap benar jika memberikan manfaat bagi kedua belah pihak serta masyarakat dan lingkungan secara luas. Kejujuran dalam mengungkapkan informasi mengenai barang atau jasa yang diperdagangkan, harga yang ditawarkan, serta kondisi dan kualitas produk sangat ditekankan. Hal ini memastikan terciptanya saling kepercayaan dan menjaga keseimbangan serta keadilan dalam transaksi jual beli. Agar transaksi dapat berjalan lancar dan sejalan dengan nilai-nilai Islam, maka perbuatan-perbuatan

---

<sup>7</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. III, No. 2. 2015, hlm. 243.

yang merugikan harus dihindari atau ditinggalkan.<sup>8</sup>

Dalam dunia bisnis, pengusaha selalu berupaya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Keuntungan yang paling besar dapat dicapai apabila mereka mampu menguasai pasar dan menentukan arah pasar tersebut. Oleh karena itu, para pelaku bisnis seringkali melakukan langkah-langkah yang dapat menghalangi pesaing untuk memasuki pasar.<sup>9</sup>

Dalam perspektif Islam, pasar dipandang sebagai mekanisme yang efektif dalam kehidupan ekonomi, terutama jika prinsip persaingan bebas dapat diterapkan dengan baik di dalam pasar tersebut. Islam mendorong pasar yang tidak tergantung pada intervensi pihak manapun, baik itu pemerintah maupun pelaku usaha yang melakukan monopoli atau praktik bisnis yang tidak sehat. Pasar diharapkan dapat beroperasi dengan baik tanpa adanya kekuatan yang dominan yang menentukan apa yang dikonsumsi dan diproduksi, asalkan prinsip persaingan bebas dijalankan secara efektif. Dalam Islam, konsep penetapan harga dalam mekanisme pasar juga memiliki peran penting dapat disebut di dalam hadits Rasulullah SAW :

“ Rasulullah SAW Ketika sedang melewati para pihak yang sedang menimbun dagangannya lalu memerintahkan para penimbunya ke untuk datang ke pusat pasar dan beberapa tempat yang dapat dilihat secara langsung dengan mata. Lalu seseorang sahabat berbicara kepada Rasulullah SAW. “ Alangkah baiknya jika tuan ( Rasulullah Saw ) mau menetapkan harga dengan sepihak.”. Namun Rasulullah marah yang mengakibatkan tanda kemarahan terlihat di wajahnya, lalu Rasulullah SAW bersabda, “ Apakah Rasulullah SAW harus menetapkan harga secara sepihak kepada para penimbun?. Harga barang merupakan terserah kepada Allah, Dia yang berhak menaikkan atau menurunkan

<sup>8</sup> Abdur Rohman, “Menyoal Filosofi ‘An-Taradin Pada Akad Jual Beli (Kajian Hukum Ekonomi Syariah dalam Transaksi Jual Beli)”, *jurnal Et-Tijarie*, Vol. III, No 2, Juli 2016, hlm 41.

<sup>9</sup> Ayudha D Prayoga, dkk, *Persaingan Usaha Dan Hukum Yang Mengaturnya Di Indonesia* (Jakarta: Elips, 2000), hlm. 39.

dengan kehendak-Nya “. (HR.Thusi).

Kedudukan Rasulullah pada hadits di atas adalah sebagai kepala pemerintahan yang sedang melakukan inspeksi di suatu pasar bersama para sahabatnya.<sup>10</sup> Rasulullah didukung oleh petunjuk dari Allah untuk memberikan instruksi yang tepat. Beliau memerintahkan para pedagang yang menimbun untuk melepaskan semua barang ke pasar agar keadaan ekonomi bisa pulih kembali. Lalu, dalam keadaan marah, Rasulullah bersabda di hadapan banyak orang bahwa harga barang sepenuhnya tergantung pada kehendak Allah. Hanya Dia yang berhak menaikkan atau menurunkan harga dengan kehendak-Nya. Bagaimana kita mengetahui bahwa harga adalah ketetapan dari Allah?. Yaitu harga yang terjadi karena keseimbangan antara jumlah permintaan dan jumlah penawaran. Harga akan berjalan menurut *sunnatullāh* apabila:

1. Adanya hukum permintaan dan penawaran
2. Penyediaan barang-barang yang benar
3. Tidak adanya hambatan-hambatan yang memungkinkan terjadinya ekonomi biaya tinggi.

Pada era globalisasi dan semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi, pelaku usaha semakin banyak yang berlomba-lomba meningkatkan taraf hidup masing-masing. Namun, semakin bertambahnya persaingan dalam sebuah usaha dapat menjadi tidak sehat apabila pelaku usaha melakukan tindakan yang merugikan pihak lain, seperti melakukan monopoli atau

---

<sup>10</sup> Syamsul Effendi, “Penetapan Harga Dalam Perespektif Ekonomi Islam”, *jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 2, 2021. hlm.30.



tindakan kartel yang dapat merugikan konsumen. Oleh karena itu, perlu adanya pengawasan dan regulasi yang ketat untuk memastikan persaingan yang sehat dan adil di dalam pasar.<sup>11</sup>

Broker ayam potong merupakan sebuah jasa yang didirikan secara mandiri, bertujuan untuk meringankan dan mempermudah tugas para peternak ayam potong. Yang mana tugas broker itu sendiri sebagai rantai penjualan, selain sebagai rantai penjualan broker ayam potong juga sebagai penyedia bahan untuk para peternak ayam potong dengan catatan peternak ayam potong harus menjalin kerjasama dengan broker ayam tersebut.

Di kecamatan Tarub Kabupaten Tegal itu sendiri terdapat beberapa peternakan ayam potong, dan salah satu desa yang bisa di bilang sedikit lebih banyak peternakan ayam potong itu sendiri terdapat di desa Lebeteng Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal. yaitu ada 3 peternakan ayam potong, bapak Irfan, bapak Marsudi, dan bapak Agus. Jumlah ayam potong yang ditenak dikandang merekapun tidak sama rata jumlahnya karena itu tergantung dengan kapasitas kandang itu sendiri.

Ada beberapa broker yang ada di kecamatan Tarub, dan dari tiga broker ayam potong di kecamatan tarub ini dan ketiganya milik pribadi atau perorangan, yang pertama yaitu milik bapak Marwadi yang bertempat di desa Lebeteng kecamatan Tarub Kabupaten Tegal. dan ada pula yang berbentuk perorangan yaitu ada bapak Abdul Rojak, yang bertempat di desa Karangmangu Kecamatan Tarub kabupaten Tegal, dan bapak Mahfudz, yang

---

<sup>11</sup> Temmy Wijaya, "Hukum Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat", *Jurnal Sosial dan humaniora*, Vol. 2, No. 1, 2020. hlm. 23.

bertempat di desa Lebeteng Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal.<sup>12</sup>

Ada peternak ada pula tengkulak atau makelar sebutan di kecamatan tarub itu sendiri adalah broker ayam potong, tugas mereka sudah jelas membeli ayam potong dari para peternak lalu di jual untuk masyarakat luas, rumah makan, perusahaan, dan segala macamnya. Di sini broker membeli dengan usia yang sudah di tentukan biasanya ayam bisa di panen di usia 25 sampai dengan 35 hari tergantung dengan kebutuhan broker itu sendiri, dan broker sudah memesan serta membayar ayam potong yang di perlukan broker itu sendiri, karena broker ayam potong sudah memberikan harga diawal, yaitu sebelum bibit ayam potong masuk ke kandang<sup>13</sup>

Kebutuhan komoditi antara daerah satu dengan daerah lainnya itu berbeda, termasuk juga kebutuhan ayam potong antara satu daerah dengan daerah lainnya kebutuhannya berbeda. Dikarenakan kebutuhan ayam potong antara daerah satu dengan daerah lainnya berbeda maka disitulah peran broker ayam potong diperlukan. Peran broker ayam potong dalam menentukan harga ayam potong faktor utamanya diakibatkan karena adanya permintaan dalam pasar, tidak hanya melihat dan memahami kebutuhan ayam potong dalam pasar saja, broker ayam potong menentukan harga ayam potong berdasarkan harga bibit ayam potong, harga pakan ayam potong.

Harga ayam potong antara periode saat ini dengan periode selanjutnya berbeda di karenakan harga bibit, pakan ayam potong dan permintaan pasar

---

<sup>12</sup> Abdul rojak, Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* pada tanggal 4 Januari 2022.

<sup>13</sup> Marwadi, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Januari 2022.

akan kebutuhan ayam potong antara periode satu dengan periode lainnya juga berbeda, dan disinilah broker ayam potong melakukan itu dikarenakan broker ayam potong sudah mengerti serta memahami akan permintaan pasar akan ayam potong, karena broker ayam potong sebagai perantara antara peternak ayam potong dan pedagang ayam potong.

Adapun alur penjualan ayam potong itu sendiri tidak langsung dimulai dari peternak ke masarakat atau pembeli itu sendiri, melainkan melalui beberapa proses, yang pertama broker sebagai penyedia bibit ayam potong dan setelah masa panen ayam potong tiba ayam potong itu langsung di ambil oleh para broker ayam potong, para broker ayam potong mengambil ayam potong tersebut dengan kontrak atau perjanjian yang sudah di tentukan antara broker ayam potong. Setelah dari broker ayam potong barulah ayam potong bisa mulai di jual belikan ke pedagang lalu sampai ke masyarakat luas.<sup>14</sup>

Harga ayam potong yang tidak selalu setabil yang sangat menguntungkan para broker, di tambah lagi broker sudah menentukan harga ayam yang di ambil dari peternak di awal, dan juga broker bisa mengatur harga dan ayam yang keluar atau masuk dalam satu hari tersebut, tentunya brokerlah yang sangat diuntungkan di sini.

Dari latar belakang sebagaimana yang telah dikemukakan diatas, adanya praktik penetapan harga ayam yang tidak selalu setabil. Maka sebab itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENETAPAN HARGA AYAM POTONG OLEH BROKER MENURUT HUKUM**

---

<sup>14</sup> Mahfudz, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Januari 2022.

## **EKONOMI SYARIAH (Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub, Kabupaten Tegal)”**

### **B. Definisi Operasional**

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

1. Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan layanan. Adapun indikator harga antara lain fluktuasi permintaan dan penawaran, tingkat inflasi, biaya produksi, dan tingkat persaingan di pasar.<sup>15</sup> Adapun penetapan harga ayam potong oleh broker yang dimaksud disini ialah karena para peternak ayam potong menjalin Kerjasama dengan para broker dan brokerlah yang memasarkan ayam potong hasil dari para peternak.
2. Profesi broker banyak muncul di kalangan masyarakat, baik dalam bentuk individu amatir maupun individu profesional atau koperasi.<sup>16</sup> Sementara itu broker disini adalah tengkulak atau pengepul, peranan broker disini adalah sebagai perantara antara peternak ayam potong dan penjual ayam potong. Broker disini menjalin Kerjasama dengan para peternak ayam potong mulai dari pengadaan benih ayam potong sampai menjual ayam potong.

---

<sup>15</sup> I Made Yudiana dan Ni Luh Putu Indiani, “Peran Harga, Promosi, dan Kualitas Produk Dalam Mendorong Keputusan Pembelian Kembali di Bale Ayu Denpasar”, *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 21, No. 1. 2022, hlm 3.

<sup>16</sup> Muhammad Lisman, “Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam”, *jurnal Islamika*, Vol. 2, No. 1. 2019, hlm. 39.

3. Hukum ekonomi syariah adalah seperangkat peraturan yang memiliki sifat memaksa dan dibuat oleh badan-badan resmi yang berwenang, yang menentukan tingkah laku manusia dalam masyarakat. Pelanggaran terhadap peraturan tersebut dapat mengakibatkan tindakan hukuman. Ekonomi syariah, atau sering disebut juga ekonomi Islam, merujuk pada kegiatan usaha yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah. Menurut Prof. Dr. H. Zainuddin Ali, pengertian ekonomi Islam adalah kumpulan norma hukum yang bersumber dari Al-Quran dan Hadis, yang mengatur perekonomian umat manusia.<sup>17</sup>

### **C. Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana praktik penetapan harga ayam potong oleh para broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal?
2. Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik penetapan harga ayam potong oleh para broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal?

### **D. Tujuan Penelitian**

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

---

<sup>17</sup> Dudi Badruzaman, "Implementasi Hukum Ekonomi Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, Vol.2 No. 2, 2019, hlm. 84.



1. Untuk mengetahui Bagaimana praktik penetapan harga ayam potong oleh para broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal.
2. Untuk mengetahui Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik penetapan harga ayam potong oleh para broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal.

#### **E. Manfaat Penelitian.**

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

1. Secara teoritis.

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian pada penelitian selanjutnya dan sebagai pengembangan hukum ekonomi syariah khususnya mengenai hukum ekonomi syariah yakni jual beli yang terjadi di masyarakat.

2. Secara praktis.

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pandangan hukum ekonomi syariah terhadap jual beli dalam islam, masalah-masalah serta penyelesaiannya yang berkaitan dengan muamalah.

#### **F. Telaah Pustaka.**

Tinjauan pustaka adalah salah satu dari sejumlah upaya penelitian yang bertujuan untuk menemukan penelitian-penelitian sebelumnya dengan kriteria



yang sama, sehingga menghindari kesamaan dan kesalahpahaman dengan penelitian sebelumnya. Penulis melakukan studi pustaka terhadap penelitian-penelitian sebelumnya, baik yang ditulis dalam skripsi maupun jurnal.

*Pertama*, Nashihatul Muhtarifin dengan skripsinya yang berjudul *Problematika Penetapan Harga Jual Ayam Potong Di Tingkat Penjual Pada Pasar Tangor Kulim Pekanbaru*, yang menjelaskan bahwa penetapan harga jual ayam potong pada Pasar Tangor yang di tetapkan oleh pemasok bertentangan dengan prinsip hukum bisnis dalam islam. Faktor yang mendukung penetapan harga jual ayam pada Pasar Tangor karena adanya peningkatan atau penurunan permintaan dan penawaran serta juga bisa disebabkan oleh ketersediaan stok ayam, semakin melimpah stok ayam maka harga jual akan semakin menurun, jika semakin sedikit stok ayam harga juga akan semakin naik.<sup>18</sup>

*Kedua*, Szasza Jalawida dengan skripsinya yang berjudul *Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perespektif Hukum Islam (Studi Di Rumah Makan Ma' Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah)*, Pelaksanaan jual beli di Rumah Makan Ma' Cik Ana dilakukan dengan cara pembeli datang langsung ke restoran tersebut. Pembeli memiliki kebebasan untuk memilih menu yang diinginkan. Namun, dalam interaksi antara penjual dan pembeli, terjadi situasi di mana harga yang telah ditetapkan tidak sesuai atau jauh lebih tinggi saat pembayaran dilakukan di kasir. Harga makanan tersebut hanya diketahui dan ditentukan oleh satu pihak,

---

<sup>18</sup> Nashihatul Muhtarifin, *Problematika Penetapan Harga Jual Ayam Potong Di Tingkat Penjual Pada Pasar Tangor Kulim Pekanbaru*, Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Pekanbaru-Riau, 2020.

yaitu penjual.<sup>19</sup>

*Ketiga*, Fajar Muriza dalam skripsinya yang berjudul "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga Sparepart Bekas Kendaraan (Studi Kasus di Pasar Loak Lampaseh Aceh Banda Aceh)*" menjelaskan bahwa di pasar Loak Lampaseh Aceh Banda Aceh, terlihat bahwa para pedagang menginvestasikan modal untuk memperbaiki kembali sparepart bekas tersebut. Selain itu, penetapan harga juga dipengaruhi oleh faktor kelangkaan barang yang tidak lagi diproduksi. Penetapan harga juga dapat dipengaruhi oleh faktor pembeli, di mana pelanggan yang sering membeli memiliki potensi untuk mendapatkan potongan harga.<sup>20</sup>

*Keempat*, Maulidah Syar'iyah dalam skripsinya yang berjudul "*Penentuan Harga Dalam Jual Beli Rumput Laut: Tinjauan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) (Studi di Desa Sumberkencono, Wongsorejo, Banyuwangi)*" menjelaskan beberapa alasan mengapa terjadi praktek penentuan harga yang dilakukan sepihak oleh broker, yaitu:

1. Broker memonopoli sistem jual beli rumput laut di Desa Sumberkencono.
2. Petani tidak memiliki pengetahuan tentang cara mengolah rumput laut menjadi bahan jadi atau setengah jadi, sehingga hal ini dapat mempengaruhi nilai jual rumput laut.

---

<sup>19</sup> Szasza Jalawida, *Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perespektif Hukum Islam (Studi Di Rumah Makan Ma' Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah)*, Skripsi. Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2019.

<sup>20</sup> Fajar Muriza, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga Sparepart Bekas Kendaraan (Studi Kasus di Pasar Loak Lampaseh Aceh Banda Aceh)*, Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-raniry Darusalam Banda Aceh, 2019.

3. Petani yang mudah pasrah dan mudah mengalah pada ketentuan dari broker.
4. Ketidak berdayaan petani dalam menjalin Kerjasama dengan perusahaan.

Dalam skripsi tersebut, Maulidah Syar'iyah mengkaji permasalahan tersebut dalam konteks Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dalam upaya untuk menganalisis praktek penentuan harga dalam jual beli rumput laut.<sup>21</sup>

**Tabel 1. 1**  
**Telaah pustaka**

Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
Nashihatul Muhtarifin (2020)	Problematika Penetapan Harga Jual Ayam Potong Di Tingkat Penjual Pada Pasar Tangor Kulim Pekanbaru	Persamaan skripsi penulis dengan skripsi yang sudah pernah di kaji yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga ayam	Skripsi Nashihatul Muhtarifin hanya membahas prinsip bisnis dalam islam sedangkan penulis dalam penelitian ini membahas tentang penetapan harga ayam potong menurut hukum ekonomi syariah.
Szasza Jalawida	Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perespektif Hukum Islam	Persamaan skripsi penulis dengan skripsi yang sudah pernah di kaji yaitu sama-sama membahas tentang	Skripsi Szasza Jalawida hanya membahas penetapan harga menurut Hukum Islam sedangkan penulis dalam penelitian ini

<sup>21</sup> Maulidah Syar'iyah, *Penentuan Harga Dalam Jual Beli Rumput laut Tinjauan Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES) (Studi Di Desa Sumberkencono-Wongsorejo-Banyuwangi)*, Skripsi. Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017.

	(Studi Di Rumah Makan Ma' Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah).	penetapan harga.	membahas tentang penetapan harga ayam menurut hukum ekonomi Syariah.
Fajar Muriza	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga Sparepart Bekas Kendaraan (Studi Kasus di Pasar Loak Lampaseh Aceh Banda Aceh).	Persamaan skripsi penulis dengan skripsi yang sudah pernah di kaji yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga.	Skripsi Fajar Muriza membahas tentang penetapan harga sparepart sedangkan penulis dalam penelitian ini membahas tentang penetapan harga ayam potong menurut hukum ekonomi Syariah.
Maulidah Syar'iyah	Penentuan Harga Dalam Jual Beli Rumput laut Tinjauan Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES) (Studi Di Desa Sumberkencono-Wongsorejo-Banyuwangi).	Persamaan skripsi penulis dengan skripsi yang sudah pernah di kaji yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga	Skripsi Maulidah Syar'iyah membahas tentang penentuan harga jual beli rumput laut menurut KHES, sedangkan penulis dalam penelitian ini membahas tentang penetapan harga ayam potong menurut hukum ekonomi Syariah.

## G. Kerangka Teori

### 1. Pengertian Jual Beli

Secara bahasa, istilah "*al-ba'i*" atau jual beli merujuk pada kegiatan

pertukaran barang atau jasa. Namun, dalam konteks keagamaan, mazhab Hanafiyah memberikan definisi jual beli sebagai pertukaran barang dengan barang yang dilakukan melalui cara yang telah ditentukan. Dalam hal ini, barang yang ditukarkan harus memiliki manfaat bagi manusia, dan cara yang ditentukan tersebut harus melibatkan tanda atau persetujuan yang jelas dari kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi.<sup>22</sup>

Dalam melakukan jual beli, terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi agar transaksi tersebut dianggap sah. Terdapat perbedaan pandangan antara ulama Hanafiyah dan Jumhur Ulama mengenai definisi rukun jual beli. Menurut ulama Hanafi, rukun dalam jual beli hanya terdiri dari satu elemen, yaitu ijab (ungkapan pembeli) dan kabul (pernyataan jual beli oleh penjual). Mereka menganggap bahwa kehendak (*riḍho/taraḍhi*) dari kedua belah pihak menjadi hal yang penting dalam jual beli. Namun, karena unsur sukarela sulit dirasakan, perlu adanya indikasi kesepakatan dan penerimaan dalam transaksi jual beli. Selain itu, syarat lainnya adalah adanya penyediaan barang dan kesepakatan mengenai harga barang yang saling setuju.<sup>23</sup>

## H. Sistematika Pembahasan

Dalam rangka memudahkan pemahaman dalam pembahasan, maka materi ini akan disusun secara sistematis mengikuti tata urutan dalam lima bab yang terdiri dalam pembahasannya sebagai berikut:

---

<sup>22</sup> Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), hlm. 69.

<sup>23</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm 70-71.



Bab pertama dari penulisan ini akan menguraikan pendahuluan yang mencakup beberapa elemen penting, antara lain latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua akan membahas landasan teori yang meliputi konsep umum jual beli dalam Hukum Ekonomi.

Bab ketiga akan membahas metodologi penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini. Metodologi penelitian ini akan mencakup jenis penelitian yang dipilih, objek penelitian, teknik pengumpulan data, dan analisis data yang akan dilakukan.

Bab keempat yaitu hasil dan pembahasan penelitian tentang praktik penentuan harga ayam potong oleh broker menurut Hukum Ekonomi Syariah.

Bab kelima sebagai penutup dari keseluruhan skripsi ini, dan penulis berusaha menyimpulkan hasil yang diperoleh dari analisa bab empat.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Penetapan Harga

##### 1. Pengertian Harga

Saat membeli produk atau jasa, harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pilihan pembeli. Menurut Kotler, penetapan harga dapat dibaca sebagai ukuran nilai uang tunai yang diperoleh untuk tujuan yang berbeda sejak produk atau jasa dibeli, atau sebagai ukuran jumlah uang yang dialokasikan untuk barang atau jasa. Harga juga dapat didefinisikan sebagai biaya yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan barang atau jasa.<sup>1</sup> Harga dapat dilihat sebagai nilai yang disepakati untuk suatu barang atau jasa dan dinyatakan dalam istilah moneter. Dengan kata lain, harga adalah jumlah uang atau jenis pertukaran lain yang diperlukan untuk membeli barang atau jasa dalam jangka waktu dan pasar tertentu. Selain itu, penetapan harga dapat dilihat sebagai ukuran tinggi atau rendahnya nilai suatu barang atau jasa yang dapat diukur dalam bentuk uang.<sup>2</sup>

Harga dapat dianggap sebagai nilai tukar yang dapat digunakan untuk membeli keuntungan dari suatu barang atau jasa pada waktu dan lokasi

---

<sup>1</sup> Rissa Mustika Sari, "Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Suvey Pelanggan Produk Sprei Rise)", *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)* Vol. 5 No. 3, 2021, Hlm. 1174

<sup>2</sup> Khodijah Ishak, "Penetapan Harga Ditinjau Dalam Perespektif Islam", *jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, Vol. 6, No. 1, 2017, hlm. 36.

tertentu dengan imbalan uang atau hal lainnya. Harga digunakan dalam pengaturan ekonomi untuk memberikan nilai moneter pada barang atau jasa sehingga konsumen dapat membelinya dengan membayar kompensasi yang setara dengan nilai tersebut.<sup>3</sup> Harga merupakan faktor penting dalam perdagangan yang mempengaruhi nilai barang di pasar. Para pembeli cenderung memperhatikan tinggi rendahnya harga saat mencari barang, dan harga seringkali menjadi indikasi mutu suatu barang. Harga yang dikenakan untuk suatu barang meningkat dengan kualitas dan keunggulannya, dan sebaliknya. Karena penetapan harga merupakan faktor utama dalam keputusan pembeli untuk membeli suatu barang, maka penjual harus menetapkan harga dengan baik karena dapat mempengaruhi keekonomian perusahaan penjual. Menjaga kualitas barang sama pentingnya dengan menetapkan harga yang tepat. Jangan menyesatkan pelanggan dengan menagih banyak untuk barang yang kualitasnya tidak sepadan dengan harganya.

## 2. Pengertian Penetapan Harga

Menurut pendapat Philip Kotler, penetapan harga merupakan salah satu komponen dari bauran pemasaran yang berkontribusi dalam menghasilkan pendapatan. Sementara itu, unsur-unsur lainnya dalam bauran pemasaran berkontribusi dalam menghasilkan biaya.<sup>4</sup> Untuk mencapai keberhasilan dalam pemasaran produk, setiap perusahaan harus

---

<sup>3</sup> Surya Kencana, "Analisis Strategi Penetapan Harga SKM.CLOTHING", *jurnal prosiding*, 2019, hlm. 1004.

<sup>4</sup> Khodijah Ishak, "Penetapan Harga Ditinjau Dalam Perspektif Islam", *jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 2017, hlm. 36.

melakukan penetapan harga yang akurat. Harga dianggap sebagai satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan atau pemasukan bagi perusahaan, sedangkan tiga elemen lainnya yaitu produk, distribusi, dan promosi justru berkontribusi pada timbulnya biaya bagi perusahaan.<sup>5</sup>

Para ahli dan kajian peneliti telah mengungkapkan bahwa penetapan harga yang tepat sangat penting untuk keberhasilan dalam memasarkan suatu produk. Harga jual yang ditetapkan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi volume penjualan suatu produk. Ketidak konsistenan harga jual yang diberikan dapat menyebabkan tidak meningkatnya volume penjualan. Oleh karena itu, penetapan harga yang optimal dapat menciptakan peningkatan volume penjualan yang signifikan.

Untuk mencapai penggunaan harga jual produk yang optimal, perusahaan harus melakukan perencanaan yang cermat dengan mempertimbangkan berbagai faktor yang terkait dengan kebijakan harga jual. Dengan melakukan perencanaan yang baik dan mempertimbangkan berbagai faktor terkait, perusahaan dapat memastikan bahwa penetapan harga jual yang dilakukan berhasil dengan baik dan mampu efektif meningkatkan volume penjualan.<sup>6</sup>

Dalam bidang pemasaran, penetapan harga dapat dilihat sebagai salah satu elemen dalam fungsi diferensiasi produk. Penjual biasanya memiliki

---

<sup>5</sup> Sukmayadi, "Kebijakan Penetapan Harga Pada Pt. Atrindo Asia Global Bandung", *Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol. 10, No. 2, 2019, hlm. 104.

<sup>6</sup> Rifcky Al Sauqi, "Analisis Penetapan Harga Jual Produk dan Volume Penjualan Pada PT DEA LOVA INDONESIA", *jurnal ilmiah (JAMak)*, Vol. 2, No. 1, 2021, hlm. 52.

beberapa tujuan dalam menetapkan harga produknya, antara lain:

- a. Mendapatkan laba maksimum.
- b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih.
- c. Mencegah atau mengurangi persaingan.
- d. Mempertahankan atau memperbaiki pangsa pasar.<sup>7</sup>

Unsur-unsur yang mempengaruhi harga menurut Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra, dan Dadi Adriana antara lain:

1. Elastisitas harga permintaan

Sensitivitas harga dan elastisitas harga adalah dua konsep yang berbeda meskipun terkait. Sensitivitas harga merujuk pada seberapa besar perubahan harga memengaruhi jumlah unit produk yang terjual, sedangkan elastisitas harga mencerminkan seberapa besar perubahan harga mempengaruhi pendapatan total yang diterima dari penjualan produk. Dengan kata lain, permintaan dikatakan responsif terhadap harga jika perubahan harga memiliki pengaruh signifikan terhadap jumlah produk yang terjual. Sebaliknya, permintaan dikatakan elastis jika perubahan harga berdampak besar pada total pendapatan dari penjualan.

2. Faktor persaingan

Reaksi pesaing terhadap perubahan harga sangat penting untuk dipertimbangkan karena dapat mempengaruhi posisi perusahaan

---

<sup>7</sup> Lambet Iryantoro, "Hubungan Harga Dengan Keputusan Pembelian Aki pada Toko Rn Accu di Pnggur Lampung Tengah", *Jurnal Manajemen DIVERSIFIKASI*, Vol. 1, No. 2, 2021, hlm. 129.

dalam persaingan pasar. Jika perusahaan menurunkan harga, pesaing dapat mengikuti dengan menurunkan harga mereka juga. Namun, jika perusahaan menaikkan harga, pesaing dapat memilih untuk tetap mempertahankan harga mereka atau bahkan menurunkannya, sehingga dapat membuat perusahaan kehilangan pangsa pasar.

### 3. Faktor biaya

Dalam konteks persaingan pasar, sangat penting untuk memperhatikan reaksi pesaing terhadap perubahan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Jika suatu perusahaan menurunkan harga, maka pesaing dapat mengikuti dengan menurunkan harga mereka juga. Namun, jika perusahaan menaikkan harga, pesaing dapat memilih untuk mempertahankan harga mereka atau bahkan menurunkannya, yang dapat menyebabkan perusahaan kehilangan pangsa pasar. Untuk mempertahankan posisinya di pasar, korporasi harus memikirkan dengan hati-hati tentang strategi penetapan harganya dan mempertimbangkan tanggapan para pesaing.

### 4. Faktor lini produk

Melalui ekspansi vertikal dan horizontal, bisnis dapat meningkatkan jumlah produk yang mereka sediakan untuk meningkatkan pasar yang mereka layani. Melalui pengembangan vertikal, bisnis menyediakan lebih banyak barang dengan keunggulan yang sebanding tetapi dengan tingkat harga dan kualitas yang bervariasi. Korporasi memproduksi barang-barang yang berbeda



namun tetap terhubung dengan lini produk saat ini sebagai bagian dari pertumbuhan horizontal untuk menarik pelanggan baru dan memperluas pasar.

#### 5. Faktor pertimbangan lainnya dalam penetapan harga

Selain kriteria yang sudah dibahas, ada banyak kriteria lain yang harus diperhitungkan saat membuat skema penetapan harga, yaitu:

- a) Saat membuat skema penetapan harga, aspek lingkungan politik dan hukum termasuk undang-undang, pajak, dan perlindungan konsumen harus diperhitungkan.
- b) Lingkungan global, yang meliputi lingkungan politik, ekonomi, sosial budaya, dan sumber daya alam, serta teknologi.<sup>8</sup>

## B. Broker

### 1. Pengertian Broker

Broker hadir dalam berbagai bentuk profesi, baik itu individu amatir, individu profesional, ataupun perusahaan. Mereka hadir untuk menyelesaikan masalah gap antara penjual dan pembeli yang disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kesibukan pemilik barang, akses pasar yang sulit, atau ketidakmampuan pemilik barang untuk menjualnya sendiri.<sup>9</sup>

Pialang adalah orang atau bisnis yang berfungsi sebagai perantara dalam perdagangan antara penjual dan pembeli untuk mendapatkan komisi atau

---

<sup>8</sup> Surya Kencana, "Analisis Strategi Penetapan Harga SKM.CLOTHING", hlm. 1008

<sup>9</sup> Muhammad Lisman, "Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam", Jurnal ISLAMIKA, Vol. 2, No. 1, 2019. Hlm 39



imbalan atas layanan mereka. Sejumlah persoalan, antara lain padatnya jadwal penjual, minimnya akses pasar, dan ketidakmampuan menawarkan barang itu sendiri, menyebabkan lahirnya profesi broker. Broker disebut sebagai *samsarah* dalam bahasa Arab, yang menandakan mediator komersial antara pembeli dan penjual.<sup>10</sup>

Kitab Undang-undang Hukum Dagang Indonesia (KUHD) Bagian Kedua Bab Empat mengatur pialang atau makelar dalam Pasal 62 sampai dengan 73. Pedagang perantara yang dipilih oleh Presiden atau atasan yang telah mendapat persetujuan Presiden dapat digunakan sebagai perantara, menurut Pasal 62 Undang-Undang KUHP. Calo harus ditunjuk oleh otoritas yang ditunjuk dan mengambil sumpah di hadapan ketua pengadilan negeri tempat mereka tinggal sebelum mereka dapat bekerja untuk suatu perusahaan. Hasil pekerjaan makelar disebut sebagai provisi dan mereka bekerja atas nama orang lain. Tugas broker adalah memenuhi perannya sebagai perantara perdagangan dalam mencari pembeli atau penjual barang, mendapatkan uang melalui gaji atau komisi.<sup>11</sup>

## 2. Broker Dalam Hukum Ekonomi Syariah

Dalam Islam broker bisa disebut sebagai *samsārah* memang tidak ada perkataan dalam al-Qur'an, akan tetapi *samsārah* yang di maksud disini bisa disamakan dengan akad *ijārah* yaitu upah-mengupah seperti halnya Allah Swt berfirman dalam surah *al-Thalāq* : 6

---

<sup>10</sup> Muhammad Lisman, "Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam", hlm 41.

<sup>11</sup> Ayu Putri Rainah, "Pertanggung Jawaban Makelar dan Komisioner Kepada Pihak Ketiga Berdasarkan Hukum Dagang Indonesia", *Jurnal Yustisiabel*, vol 5, no. 1, 2021, hlm. 11.

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ

Kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)-mu untukmu, maka berikanlah mereka upahnya

Samsarah menggambarkan orang yang memfasilitasi jual beli produk antara penjual dan pembeli. Istilah Arab "*samsārah*" (*isti'rab*) berasal dari bahasa Persia dan mengacu pada orang yang menjual gabah ke lingkungan. Alhasil, organisasi samsarah yang diidentifikasi Nabi sudah ada pada masa Nabi. Samsarah dapat terjadi antara tetangga kota yang hukumnya sah dan upah pelanggarnya sah. Bisa juga terjadi antara penduduk kota yang bertindak sebagai tengkulak dan desa yang menjual komoditasnya, yang bertentangan dengan hukum.<sup>12</sup>

Untuk memudahkan transaksi jual beli, broker atau makelar dalam kegiatan ekonomi syariah disebut sebagai *samsārah* dengan kata lain berfungsi sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Samsarah berfungsi sebagai perantara yang memfasilitasi transaksi dengan hadiah yang telah diatur sebelumnya antara vendor dan pelanggan. Makelar, agen, dan distributor adalah contoh pekerjaan yang termasuk dalam kategori *samsārah* (*simsar*).

Orang luar diizinkan menjadi broker, menurut Yusuf Qardhawi. Alasannya adalah bahwa fungsinya dapat meningkatkan arus barang dan jasa yang efisien. Baik penjual maupun pembeli dapat memperoleh

---

<sup>12</sup> Iza Hanifuddin, *Fiqh Samsarah dan Praktik Pemakelaran* (Batusangkar : STAIN Batusangkar Press, 2014) hlm. 9-10.

keuntungan dan menikmati kenyamanan dengan broker. *Simsar* adalah orang yang menerima imbalan karena bertindak sebagai perantara antara beberapa pihak. Istilah "*simsar*" juga dapat merujuk kepada orang yang memerintahkan seseorang untuk bertindak menggantikannya atau sebagai agennya dengan imbalan komisi.<sup>13</sup>

### C. Jual Beli dalam Hukum Ekonomi Syariah

#### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dapat dipahami sebagai aktivitas di mana dua orang memperdagangkan komoditas atau jasa sambil saling menghargai nilai dan keuntungan mereka. Suatu pihak terlibat dalam kegiatan perdagangan ini dengan memberikan produk atau jasa yang dimilikinya sebagai ganti barang atau jasa yang diterimanya dari pihak lain. Kedua belah pihak harus menyepakati harga atau nilai barang atau jasa saat membeli atau menjual sebagai tanda pemahaman dan penghargaan atas nilai yang diberikan.<sup>14</sup> *Al-ba'i* yang dalam fikih identik dengan jual beli, menukar, atau mengganti sesuatu dengan sesuatu yang lain, adalah ungkapan yang digunakan untuk menggambarkan jual beli. Hukum Islam membolehkan beberapa transaksi, termasuk *ba'i*, selama dilakukan dalam kondisi yang mematuhi norma-norma syariah.<sup>15</sup> Dari segi istilah, jual beli adalah jenis transaksi perdagangan yang melibatkan pertukaran satu barang dengan

---

<sup>13</sup> Muhammad Maulana dan Alidar, *Model Transaksi Ekonomi Kontemporer Dalam Islam* (Banda Aceh : Dinas Syariat Islam Aceh, 2020) hlm. 117-118.

<sup>14</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2016) hlm. 69.

<sup>15</sup> Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 67.

barang lainnya melalui cara yang saling menguntungkan. Transaksi ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh manfaat dari harta yang diperoleh dalam pertukaran tersebut.<sup>16</sup>

Sementara itu, yang dimaksud dengan “jual beli” adalah:

a. Pengertian jual beli menurut Taqiyuddin

Mengelola pertukaran barang (harta) dua orang melalui qabul dan izin sesuai dengan syara.

b. Menurut An-nawawi

Kepemilikan properti berbasis pertukaran yang mematuhi hukum syariah.<sup>17</sup>

c. Menurut Sayyid Sabiq

pertukaran barang untuk barang lain dengan kesepakatan bersama atau hukum pengalihan hak milik bersama dengan penggantian.<sup>18</sup>

Pengertian jual beli menurut beberapa ulama mazhab adalah sebagai berikut:

a. Mazhab Hanafi

“Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.”

Ulama Hanafiyah menekankan pentingnya proses qabul dan perijinan sebagai salah satu syarat sahnya transaksi jual beli dalam

---

<sup>16</sup> Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis Membangun Wacana Integritas Perundangan Nasional dengan Syariah* (Malang: UIN Malang Press, 2009), hlm. 172.

<sup>17</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* hlm. 68.

<sup>18</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Juz 3 (Semarang: Toha Putra, 2009), hlm. 126

fikih Islam dalam definisi ini. Selain itu, barang yang diperjualbelikan haruslah bermanfaat bagi manusia dan tidak mengandung unsur-unsur yang diharamkan seperti darah, minuman keras, dan bangkai. Hal ini sejalan dengan nilai-nilai syariah yang mendukung kesejahteraan manusia dan kebaikan yang lebih besar.

Mazhab Hanabi

“Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan pemilikan.”

Dalam konsep jual-beli dalam fiqh, pemilikan atau kepemilikan barang yang diperdagangkan merupakan salah satu aspek penting yang harus diperhatikan. Namun, seperti yang disebutkan, ada juga bentuk tukar-menukar harta yang tidak berupa kepemilikan, seperti sewa-menyewa atau kontrak yang juga diatur dalam fiqh dengan syarat dan ketentuan yang berbeda dengan jual-beli. Dalam hal sewa-menyewa, misalnya, barang yang disewakan harus bermanfaat dan halal serta disepakati masa sewa dan harga sewa yang jelas. (*Ijārah*).

b. Mazhab Syafi'i

Ulama mazhab Syafi'i menggarisbawahi bahwa jual beli adalah akad atau perjanjian yang mensyaratkan pertukaran aset dengan aset lain tanpa menggunakan istilah "harta dan kepemilikan". Pada dasarnya transaksi pembelian atau penjualan barang atau jasa harus mengikuti syarat atau ketentuan yang telah disetujui oleh Syara.

c. Mazhab Maliki



Mazhab Maliki mengklaim bahwa ada dua interpretasi untuk frasa "jual beli" atau "bai", yaitu:

1. Uraian seluruh kegiatan bai (jual beli), seperti akad sharf, salam, jual beli via titipan, dan lain-lain.
2. Pengucapan *ba'i* adalah sesuatu yang dapat dipahami sepenuhnya menurut huruf (adat) dan mendefinisikan satu kesatuan dari beberapa satuan.

Jual beli ini harus sudah diketahui barang dan sifat-sifatnya terlebih dahulu. menurut Imam Maliki rukun jual beli ada empat, yaitu:

- a. Orang yang berakad (*al-muta'qidain*).
- b. Shigat (*lafadza ijab dan qabul*).
- c. Ma'qud a'laih (barang yang dibeli).
- d. Nilai tukar pengganti barang.<sup>19</sup>

## 2. Landasan Hukum Jual Beli

Sepanjang sejarah manusia, perdagangan selalu terjadi dalam skala global. Hal ini dimaksudkan agar individu mampu memuaskan keinginannya, terutama yang bersifat material. Manusia adalah makhluk yang terus-menerus menginginkan kepemilikan atas semua hal yang dilihat dan dimiliki oleh orang lain. Sejatinya tidak semua hal bisa dimiliki dengan cara yang unik. Ada beberapa objek yang hanya dapat dimiliki melalui pertukaran atau dengan persetujuan orang lain. Namun, untuk memilikinya, beberapa orang terkadang memaksa orang lain. Komplikasi

---

<sup>19</sup> Muhsin Arafat, dkk, "Jual Beli Fasid Menurut Imam Abu Hanifah", *Journal of Indonesian Comparative of Syari'ah Law*, Vol 4, No 2, 2021, hlm, 188.



hidup bisa berakhir dari pendekatan ini. Oleh karena itu, aturan diperlukan jika Anda ingin berhasil mencapai tujuan Anda. Islam mengatur setiap bagian dari kehidupan sosial manusia, termasuk kepemilikan (yaitu, jual beli), dengan tujuan agar individu dapat hidup bersama secara damai. Karena dirujuk dalam Al-Qur'an dan Al-Hadits, jual beli dipandang sebagai kegiatan yang diperbolehkan dan didukung dalam hukum Islam. konsep-konsep yang telah diatur secara tegas dalam hukum Islam, seperti konsep keadilan, kesepakatan, dan keabsahan obyek transaksi, menjadi landasan jual beli yang sesuai dengan hukum Islam:

#### 1. Al-Qur'an

QS. *Fātir* ayat 29 :

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنعَمُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَاطَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورًا

Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca Kitab Allah (Al-Qur'an) dan melaksanakan salat dan menginfakkan sebagian rezeki yang Kami anugerahkan kepadanya dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapakan perdagangan yang tidak akan rugi,

QS. *Al-Baqarah* ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ هَذِهِ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

QS. *Al-Baqarah* ayat 198 :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.

QS. *Al-Mutaffifin* ayat 1-6 :

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝ ١ - الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝ ٢ - وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝ ٣ - لَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ۝ ٤ - لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ۝ ٥ - يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ۝ ٦

Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)!, (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi. Tidakkah mereka itu mengira, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) pada hari (ketika) semua orang bangkit menghadap Tuhan seluruh alam.

2. Hadist.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصَّدِيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ - رواه الترمذی

“Dari Abi Sa’id, dari Nabi Muhammad SAW bersabda: “Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama para Nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada,”  
(HR Tirmidzi).

3. *Ijma’*

Kesepakatan umum di antara para intelektual adalah bahwa perdagangan dapat diterima karena tanpa bantuan orang lain,

manusia tidak akan dapat memenuhi kebutuhannya sendiri. Akan tetapi bantuan atau barang milik orang lain yang ia perlukan harus ditukarkan dengan barang lain sesuai dengan syarat-syarat perjanjian jual beli atau dengan cara lain, misalnya dengan uang atau barang lain. Ibnu Hajar al-Asqolani menjelaskan dasar-dasar Ijma' tentang kebolehnya dalam karyanya Fath al-Bari sebagai berikut:

Umat Islam memperdebatkan apakah boleh membeli dan menjual, dan mereka menyimpulkan bahwa ini bijaksana karena kadang-kadang orang membutuhkan barang-barang yang dimiliki pemiliknya daripada hanya memberikannya kepada orang lain.<sup>20</sup>

Jelaslah bahwa hukum jual beli adalah *jāiz* (boleh) berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tersebut di atas. Rukun dan syarat jual beli harus dipenuhi agar terjadi perubahan status jual beli itu sendiri.<sup>21</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Jual Beli

#### a) Rukun Jual Beli

Rukun dalam istilah memiliki arti sebagai unsur-unsur yang membentuk keberadaan dari sesuatu yang lain, dimana keberadaannya bukan karena tegaknya tiang-tiang (elemen), tetapi lebih tergantung pada keberadaan tiang itu sendiri. Jika tidak demikian, subjek (pelaku) kemudian akan berubah menjadi elemen untuk tugas, tubuh menjadi

---

<sup>20</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", hlm 245.

<sup>21</sup> Wati Susiawati, "Jual Beli dan Dalam Konteks Kekinian", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 8, No 2, 2017, hlm, 175.

tiang untuk atribut, dan yang dicirikan (*al-mauṣuf*) menjadi elemen untuk atribut.<sup>22</sup>

Setiap proses hukum harus berpegang pada asas jual beli. Ada tiga macam pilar jual beli:

- a. Ijab kabul (akad), yaitu perjanjian pengikatan yang sah antara penjual dan pembeli, antara lain memuat syarat-syarat antara lain:
  1. antara pernyataan pembeli dan penjual, tidak boleh ada masa tenggang yang berakhir.
  2. jangan diselangi kata-kata lain antara penjual dan pembeli.
- b. orang-orang yang berakad, penjual dan pembeli.
- c. objek akad (*ma'qud 'alaih*).<sup>23</sup>

b) Syarat Jual Beli

Menurut rumusan bahasa hukum Muhammad Khudlari Bek, pilar adalah hal-hal yang jika tidak ada, akan membuat hukum tidak dapat diterapkan. Pengetahuan atau argumentasi hukum juga akan gugur jika prasyarat ini tidak ada. Pilar dan kondisi syariah memainkan peran penting dalam menilai apakah suatu transaksi sah atau tidak. Pilar adalah komponen yang tidak dapat dipatahkan dari suatu lembaga atau tindakan yang menentukan sah atau tidak sahnya, dan ada atau tidaknya suatu transaksi mempengaruhi sah atau tidaknya suatu

---

<sup>22</sup> Wati Susiawati, "Jual Beli dan Dalam Konteks Kekinian", hlm, 175.

<sup>23</sup> Muhammad Yunus, "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi Online Pada Aplikasi Go-Food", *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 2 No. 1, 2018, hlm, 149.

transaksi.<sup>24</sup>

Syarat-syarat jual beli dipecah menjadi dua kategori: yang berlaku untuk barang yang dijual atau dibeli, dan yang berlaku untuk orang yang melakukan penjualan atau pembelian. Mengenai prasyarat untuk item, mereka termasuk:

1. suci dan bisa disucikan.
2. bermanfaat menurut hukum islam.
3. tidak digantungkan pada suatu kondisi tertentu.
4. tidak dibatasi tenggang waktu tertentu.
5. dapat diserahkan.
6. milik sendiri.

Ulama fikih telah mengidentifikasi sejumlah syarat umum yang harus dipenuhi dalam sebuah akad, antara lain:

1. Tujuan jual beli adalah kedua belah pihak yang bertransaksi haruslah orang-orang yang sudah lanjut atau mempunyai kapasitas hukum. Artinya, mereka harus memiliki kemampuan untuk bertindak hukum, seperti melakukan perjanjian dan memenuhi kewajiban dalam transaksi jual beli. Wali pemilik barang adalah pihak yang berwenang untuk bertindak dalam penjualan jika orang yang hartanya dijual tidak dapat atau belum dapat bertindak secara sah. Misalnya, jika objek yang akan dijual adalah milik anak di

---

<sup>24</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", hlm, 246.



bawah umur, maka wali seperti orang tua atau walinya yang berhak untuk melakukan transaksi jual beli tersebut.

2. Objek akad tersebut diakui oleh Syariah menerima tujuan yang dimaksudkan kontrak. Barang yang dipertukarkan dalam operasi jual beli harus direstui oleh hukum Islam. Barang-barang yang diperjualbelikan harus bermanfaat, tidak termasuk barang-barang kotor, dapat diberikan kepada pembeli, dan baik milik penjual maupun yang diberi kuasa untuk dijual oleh penjual.
  3. Akad tersebut tidak dilarang oleh nas syariat.
  4. Akad yang dilakukan memenuhi syarat-syarat khusus.
  5. Akad itu bermanfaat
  6. Ijab tetap utuh dan *shahih* sampai terjadinya Kabul.
  7. Ijab dan kabul dilakukan dalam satu majlis, yaitu suatu keadaan yang menggambarkan suatu transaksi.
  8. Tujuan akad jelas dan diakui oleh syariat.<sup>25</sup>
4. Prinsip-Prinsip Jual Beli

Sampai saat ini belum ada tulisan yang panjang lebar tentang bagaimana Islam memandang jual beli. Kalaupun ada, pokok bahasannya masih semata-mata prinsip-prinsip ekonomi Islam. Berdasarkan buku-buku dan referensi yang kini tersedia, penulis mencoba mensintesis dan merumuskan dasar-dasar jual beli. Asas tauhid, asas kesusilaan, asas keseimbangan, asas kebebasan individu, asas keadilan, dan asas sah

---

<sup>25</sup> Muhammad Yunus, "Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi Online Pada Aplikasi Go-Food", hlm, 149.

(yaitu jual beli yang memenuhi syarat dan rukun jual beli) adalah beberapa contoh asas jual beli. membeli dan menjual. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing prinsip tersebut:

a) Prinsip Ketuhanan (Tauhid)

Gagasan ini membutuhkan pemahaman bahwa segala sesuatu adalah milik Allah dan bahwa Dia mengendalikan semua aktivitas manusia. Selain itu, transaksi termasuk jual beli terjadi untuk alasan selain hanya menghasilkan uang, melainkan juga untuk mendapatkan bekal bagi kehidupan di akhirat. Implementasi prinsip ketuhanan akan tercermin dalam perilaku pengusaha Muslim yang menghindari eksploitasi dan riba dalam setiap transaksi. Prinsip ini mengajarkan bahwa semua hal yang ada di dunia ini hanya titipan sementara, dan pengusaha Muslim harus bertanggung jawab dalam mengelolanya secara bijak dan bertanggung jawab.<sup>26</sup>

b) Prinsip Kerelaan (saling rela/ *Ridhaiyyah*).

Ada atau tidaknya akad ijab dan qabul yang dilakukan tanpa paksaan dan bebas dari berbagai bentuk intimidasi, tipu muslihat, dan penyamaran inilah yang membedakan konsep ijab qabul dalam praktik jual beli. Secara teknis, konsep ini dipraktikkan dengan mensyaratkan kedua belah pihak memberikan informasi yang akurat dan lengkap. Hal ini mencegah asimetri informasi, yang terjadi ketika salah satu pihak memiliki pengetahuan yang kurang akurat dan lengkap

---

<sup>26</sup> Misbahul Ulum, "Prinsip-prinsip Jual Beli Online Dalam Islam dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam Di Indonesia", *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis*. 2020, hlm 52.

dibandingkan pihak lainnya. Hal penting yang perlu diperhatikan dalam bertransaksi adalah ketersediaan informasi yang akurat dan lengkap. Informasi tersebut sekurang-kurangnya meliputi kualitas, kuantitas, biaya, dan waktu pengiriman. Jika hal ini tidak dilakukan maka akan terjadi tadelis atau penipuan.

c) Prinsip Kemanfaatan atau Kemaslahatan.

Semua pihak yang terlibat dalam transaksi harus mendapatkan keuntungan dari melakukan jual beli. Dengan memperhatikan kualitas dan keberlangsungan produk atau jasa yang diperdagangkan, hal ini dapat tercapai. Produk atau jasa yang ditawarkan untuk dijual harus bermanfaat bagi masyarakat dan tidak merusak lingkungan. Selain itu, hasil dari kegiatan jual beli juga harus membawa keuntungan, seperti pertumbuhan perusahaan yang dapat meningkatkan taraf hidup dan menciptakan lapangan kerja. Penggunaan konsep manfaat ini akan memotivasi para pelaku bisnis untuk menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas tinggi dan ramah lingkungan yang juga bermanfaat bagi masyarakat sekitar dan lingkungan.

d) Prinsip Keadilan Prinsip

Keadilan dapat dicapai dalam transaksi jual beli dengan mencegah kezaliman antar pihak. Baik penjual maupun pembeli harus sama-sama dihukum. Gagasan keadilan juga mencakup penetapan

harga yang adil dan menghindari monopoli.<sup>27</sup>

e) Prinsip Kejujuran

Pemberian informasi yang tidak memihak, akurat, dan menyeluruh adalah bagaimana konsep kejujuran diterapkan dalam transaksi jual beli. Konsep ini melarang penipuan verbal dan fisik dalam segala bentuk. Al-Quran juga menegaskan prinsip kejujuran dalam QS *al-Muthaffifin* ayat 1-3, dengan mengancam orang yang tidak jujur dalam melakukan timbangan.

f) Prinsip Kebebasan

Kebebasan untuk membeli dan menjual menyiratkan bahwa setiap kegiatan atau pilihan harus sesuai dengan keseluruhan struktur hukum Islam. Hak dan kesempatan untuk memilih sering disebut khiyar mewujudkan konsep kebebasan dalam jual beli. Khiyar adalah hak yang dimiliki oleh "*aqid*" (orang yang melakukan akad) untuk memilih apakah akad tersebut akan diteruskan atau dibatalkan. Tujuan khiyar adalah agar akad benar-benar dilaksanakan berdasarkan pemahaman dan pengetahuan semua pihak.

g) Prinsip Akhlak/ Etika

Atribut penting dari para nabi dan rasul—kejujuran, kepercayaan, berbicara kebenaran, dan kecerdasan—harus diterapkan pada semua usaha ekonomi, menurut filosofi ini. Etika juga merupakan aspek penting dalam kehidupan Islam, termasuk dalam kegiatan ekonomi.

---

<sup>27</sup> Misbahul Ulum, "Prinsip-prinsip Jual Beli Online Dalam Islam dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam Di Indonesia", hlm 53.

Sebagai seorang Muslim, dia tidak diperbolehkan terlibat dalam usaha ekonomi atau pengembangan real estate yang menguntungkan dirinya secara pribadi.<sup>28</sup>

h) Prinsip *Sahih*

Adanya pihak yang bertransaksi, barang yang dipertukarkan harus sah dan jelas, harganya harus disepakati kedua belah pihak, dan akseptasi serta kesepakatan kedua belah pihak merupakan sebagian dari syarat jual beli. Pilar jual beli, bagaimanapun, berpusat pada ijab dan qabul, atau penawaran dan penerimaan yang dilakukan antara dua orang secara jelas dan tegas dan dilakukan dengan kesadaran dan keikhlasan. Transaksi jual beli dapat dikatakan sah dan sesuai dengan prinsip-prinsip yang benar jika semua syarat dan rukunnya dipenuhi, prinsip sah, yang meliputi:

a. Pihak yang berakad harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. *Mumayyiz*,

yaitu dapat membedakan antara yang baik dan buruk.

2. Baligh

khususnya kerangka waktu di mana seseorang dapat dimintai pertanggungjawaban secara hukum oleh syar'i, memastikan bahwa jika mereka berbisnis, mereka menyadari potensi akibat hukum dan dapat dimintai pertanggungjawaban.

3. Tidak dalam paksaan

---

<sup>28</sup> Misbahul Ulum, "Prinsip-prinsip Jual Beli Online Dalam Islam dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam Di Indonesia", hlm 54.



#### 4. Bukan orang yang mubadhir

Ini adalah prinsip kehati-hatian atau waspada dalam kegiatan jual beli. Prinsip ini mengharuskan pembeli dan penjual untuk tidak berperilaku boros dalam pengelolaan harta, karena perilaku boros dapat merugikan kedua belah pihak. Pemborosan dapat mengakibatkan pengelolaan harta yang tidak efektif dan efisien, serta memicu risiko kerugian yang lebih besar di masa depan. Selain itu, dalam Islam, harta merupakan amanah yang harus dijaga dan dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itu, prinsip kehati-hatian atau waspada penting untuk diterapkan dalam kegiatan jual beli, agar pengelolaan harta dapat dilakukan dengan bijaksana dan bertanggung jawab.

#### b. Objek akad harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

##### 1. Ada dan nyata,

Artinya, komoditas yang dipertukarkan harus asli dan nyata. Vendor harus menyatakan kapasitasnya untuk mendapatkan atau menyajikan barang tersebut, meskipun barang tersebut tidak tersedia. Oleh karena itu, perjanjian jual beli tidak dapat dibuat untuk produk yang dianggap tidak mungkin ditemukan atau tidak ada.

##### 2. Suci

Yaitu barang yang dijual belikan itu harus halal atau

diperbolehkan dalam syariat Islam.

3. Bermanfaat

Barang yang diperjual belikan harus mempunyai manfaat.

4. Milik sendiri

Yaitu barang yang digunakan dalam jual beli harus barang milik sendiri, atau barang yang dijual itu sudah dipasrahkan kepada penjual.<sup>29</sup>

5. Dapat diserahterimakan

6. yaitu barang-barang yang dijadikan obyek akad harus dapat diserahkan pada saat akad dibuat. Dalam hal ini, para ulama madzhab sepakat bahwa dilarang membeli atau menjual barang-barang yang tidak dapat diserahkan karena tercemar gharar. *Ba'i majuz al-Taslim* adalah nama lain dari praktek jual beli dengan menggunakan barang yang tidak dapat dipindahtangankan.

7. Akad ijab dan qabul

Akad ini terdiri dari dua elemen penting dalam akad jual beli yang harus dilaksanakan dengan tepat dan dalam satu transaksi. Pelaksanaan ijab (pendahuluan) dan qabul (penerimaan) dapat dilakukan melalui beberapa cara, seperti menggunakan komunikasi lisan dengan menggunakan bahasa atau kata-kata yang dapat dipahami oleh kedua belah pihak, menggunakan

---

<sup>29</sup> Misbahul Ulum, "Prinsip-prinsip Jual Beli Online Dalam Islam dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam Di Indonesia", hlm 54.

tulisan dengan melakukan penulisan tertulis oleh salah satu pihak atau keduanya, dan menggunakan isyarat dengan menggunakan bahasa isyarat yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak yang terlibat dalam akad tersebut.

#### 8. Harga atau nilai tukar

Kesepakatan mengenai harga atau nilai tukar harus dicapai oleh setiap pihak dan harus dibayarkan pada saat transaksi dilakukan. Jika pembayaran ditangguhkan (utang), maka jangka waktu pembayaran harus ditentukan secara jelas. Untuk mempermudah pemahaman tentang prinsip-prinsip jual beli dalam Islam, berikut ini saya rangkum dalam bentuk tabel dengan indikator dari prinsip-prinsip tersebut.<sup>30</sup>

#### 5. Macam-Macam Jual Beli

Ikit dkk. mengklaim bahwa beberapa kategori jual beli dapat ditemukan dalam hukum Islam, tergantung pada bagaimana distribusi dilihat. Sudut pandang tersebut antara lain: jenis barang yang diperjualbelikan, keadaan barang saat transaksi, keadaan harga saat transaksi, cara transaksi, dan legalitas transaksi. yakni sebagai berikut:<sup>31</sup>

- a. Menurut Obyek Pertukaran, Pembagian Jual Beli. Sudut pandang ini membagi jual beli menjadi empat kategori. Salah satunya adalah:

---

<sup>30</sup> Misbahul Ulum, "Prinsip-prinsip Jual Beli Online Dalam Islam dan Penerapannya Pada E-Commerce Islam Di Indonesia", hlm 55.

<sup>31</sup> Muhammad Yusuf, "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur", Vol. 5 No. 1, 2021, hlm. 63.

- 1) Jual Beli *Sharf*. Pada sudut pandang keadaan barang saat transaksi, terdapat jenis jual beli mata uang dengan mata uang sejenis, seperti emas dengan emas atau rupiah dengan rupiah. Namun, juga terdapat kemungkinan untuk melakukan jual beli mata uang yang tidak sejenis, misalnya jual beli rupiah dengan dolar dalam kegiatan penukaran mata uang (*money changer*).
  - 2) Jual beli *Muqayadah* atau barter adalah jenis jual beli dimana terjadi pertukaran antara suatu barang dengan suatu barang.
  - 3) Jual Beli Salam. Khususnya jual beli dimana pembeli menyerahkan uang terlebih dahulu untuk mendapatkan suatu barang dengan ciri-ciri tertentu yang harus diserahkan pada waktu yang telah ditentukan.
  - 4) Jual Beli *Muthlaq*. Jual beli adalah jual beli antara barang dengan mata uang yang berlaku di tempat tersebut.
- b. Dalam fikih Islam, jual beli dibagi menjadi empat macam berdasarkan cara penentuan harga. Diantaranya ialah:
1. Jual Beli Tauliyah merupakan jenis jual beli dimana barang diperjualbelikan dengan harga belinya, tanpa ada tambahan harga yang berupa keuntungan ataupun pengurangan dari harga beli tersebut.
  2. Jual Beli *Wadhiah* yakni jual beli barang dengan menyerahkan barang kepada pihak penjual untuk dijualkan dengan harga tertentu dan setelah terjual, pembeli mendapatkan bagian dari hasil

penjualan yang telah disepakati sebelumnya. Ini merupakan salah satu bentuk investasi dalam Islam.

3. Jual Beli *Murabahah* adalah transaksi jual beli barang yang dilakukan dengan harga beli ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, di mana penjual mengungkapkan dengan jelas harga beli dan keuntungan yang akan diperoleh.
4. Jual Beli *Musawamah*. Jual Beli Musawamah adalah jenis jual beli dimana harga barang tidak ditentukan sebelumnya, tetapi terjadi kesepakatan harga antara penjual dan pembeli. Dalam transaksi ini, harga barang bisa berubah-ubah tergantung dari kesepakatan antara kedua belah pihak, dengan tidak ada ketentuan harga yang sudah disepakati sebelumnya. Dalam hal ini, penjual dan pembeli sama-sama berhak untuk menentukan harga barang yang dijual dan dibeli, sehingga terjadi kesetaraan posisi antara kedua belah pihak.
5. Berdasarkan metode pembayaran harga, pembagian jual beli. Sudut pandang ini membagi pembelian dan penjualan menjadi dua kategori, yaitu:<sup>32</sup>
  - a) Jual Beli *Munajjaz al-Tsaman* atau jual beli kontan adalah jenis jual beli di mana harga barang dibayar secara tunai pada saat transaksi dilakukan. Dalam kata lain, tidak ada penundaan pembayaran harga atau pembayaran secara berkala. Dalam jual

---

<sup>32</sup> Muhammad Yusuf, "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur", hlm. 63



beli ini, pembeli membayar harga barang secara penuh dan langsung kepada penjual pada saat transaksi berlangsung. Ini berbeda dengan jenis transaksi lain seperti kredit atau angsuran, di mana pembayaran dilakukan secara bertahap atau dalam jangka waktu tertentu. Jual beli *Munajjaz al-Tsaman* menekankan pentingnya pembayaran yang segera dan langsung sebagai bagian dari prinsip-prinsip jual beli dalam fikih Islam.

b) Jual Beli *Mu'ajjal al-Tsaman* atau jual beli kredit adalah jenis jual beli di mana pembayaran harga dilakukan secara bertempo atau dengan jangka waktu pembayaran yang ditentukan. Dalam terminologi fikih Islam, jenis jual beli ini dikenal dengan istilah *al-ba'i al-muajjal* atau *ba'i al-nasi'ah*. Dalam transaksi ini, pembeli dapat memperoleh barang dengan mengadakan kesepakatan pembayaran secara mencicil dalam periode waktu yang disepakati dengan penjual. Pembeli berkewajiban untuk membayar harga barang dalam pembayaran-pembayaran berkala yang telah ditentukan. Jual beli *mu'ajjal al-tsaman* atau kredit sering digunakan dalam transaksi konsumen yang memungkinkan pembeli untuk mendapatkan barang tanpa harus membayar secara langsung pada saat transaksi awal.<sup>33</sup>

#### 6. Jual beli yang diperbolehkan dan dilarang

Menurut empat mazhab fikih, ada dua jenis jual beli: jual beli yang

---

<sup>33</sup> Muhammad Yusuf, "Praktik Jual Beli Jahe Menurut Hukum Islam; Studi Kasus Di Usaha Dagang Areba Jahe, Jakarta Timur", hlm. 63

batil dan jual beli yang halal. Jual beli yang memenuhi persyaratan yang digariskan dalam hukum Islam dianggap sah, namun perdagangan batil melanggar prinsip dasar hukum Islam dan tidak memenuhi persyaratan ini.

1) Jual beli yang diperbolehkan dalam Islam

Jual beli sah merujuk pada transaksi jual beli yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, di mana semua persyaratan dan elemen yang diperlukan terpenuhi, tidak ada unsur penipuan, dan tidak ada paksaan yang terlibat. Implikasi hukum dari jual beli sah adalah terjadi transfer kepemilikan barang dan harga dari penjual kepada pembeli. Dengan kata lain, barang yang dijual sepenuhnya menjadi milik pembeli, dan harga yang dibayarkan sepenuhnya menjadi hak milik penjual. Jual beli sah juga merupakan jenis transaksi yang diizinkan dalam ajaran Islam.<sup>34</sup>

2) Jual beli yang dilarang dalam Islam

Sebelum kedatangan Islam, perdagangan telah menjadi bagian penting dalam perekonomian masyarakat Arab. Bahkan, pada awalnya, Nabi Muhammad Saw juga dikenal sebagai seorang pedagang. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika berbagai jenis transaksi ekonomi berkembang di kalangan masyarakat Arab pada waktu itu. Namun, setelah Nabi Muhammad Saw diangkat sebagai rasul, berbagai transaksi ekonomi tersebut diperiksa dan disesuaikan agar sesuai

---

<sup>34</sup> Zuhrotul Mahfudhoh dan Lukman Santoso, "Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Melalui Media Online Di Kalangan Mahasiswa", *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis Islam*, Vol 2, No.1, 2020, hlm. 32.

dengan prinsip-prinsip ilahi. Transaksi yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dilarang, sementara yang lain diperbaiki. Transaksi yang sesuai dengan ajaran Islam diteruskan.

#### 1. Berdagang dengan barang yang diharamkan

Islam melarang perdagangan beberapa barang, termasuk babi dan *khamar* (alkohol). Bahkan menjualnya kepada non-muslim juga tidak diperbolehkan karena dapat merugikan kesehatan dan moralitas manusia. Nabi Muhammad SAW sendiri melarang dan melaknat orang yang terlibat dalam peredaran khamar, baik yang memeras, meminta diperas, membawanya, meminumnya, menjualnya, maupun memakan hasil penjualannya. Jadi, sebagai umat Islam, kita harus berhati-hati saat memilih barang dan memastikannya sesuai dengan prinsip-prinsip Islam..

#### 2. Menimbun barang

Dalam Islam, membuat persediaan atau menimbun barang dagangan dengan maksud untuk memperoleh keuntungan maksimal pada saat masyarakat membutuhkannya dianggap sebagai perbuatan haram. Hal ini mencakup semua jenis barang dagangan yang diperlukan oleh umat Islam, baik itu bahan makanan pokok maupun barang lainnya. Nabi Muhammad Saw mengecam praktik ini dan menyebutnya sebagai "*khati'un*", istilah yang sama yang digunakan oleh Allah untuk menyebut Fir'aun. Oleh karena itu, menimbun barang dagangan dengan tujuan seperti

itu tidak dianjurkan dalam ajaran Islam.<sup>35</sup>

### 3. Mencegat para penjual

Untuk menghindari informasi yang tidak seimbang ketika komoditas diperoleh dengan harga lebih murah karena penjual tidak mengetahui harga pasar yang sebenarnya, menghentikan penjual barang untuk membeli dan menjual sebelum mereka mencapai pasar adalah ilegal. Membeli sesuatu yang sedang dibeli oleh orang lain juga dilarang karena dapat menimbulkan perasaan kebencian dan permusuhan. Pencaloan juga dilarang dalam Islam karena seseorang sengaja menaikkan harga untuk memperdaya pembeli. Orang kota juga tidak diperbolehkan menjual barang kepada orang dusun karena orang dusun mungkin tidak tahu harga pasar sehingga mungkin mengalami kerugian akibat dari harga yang terlalu tinggi. Mengikat puting kambing dilarang karena dapat menipu pembeli dengan membuat barang terlihat lebih baik daripada kenyataannya. Dalam Islam, jual beli harus jujur dan terbuka, dan informasi tentang barang yang dijual harus sama antara penjual dan pembeli sehingga keduanya merasa puas dan mendapatkan berkah dari Allah.

### 7. Keutamaan jual beli

Status yang tinggi di mata Allah dan balasan yang besar di akhirat dijanjikan kepada para pedagang yang jujur oleh Allah dan Rasul-Nya.

---

<sup>35</sup> H. Syaikh, *Fiqh Muamalah: Memahami Konsep dan Dialektika* (Yogyakarta : K-MEDIA, 2020) hlm 64-66

Harta karun akan terus bertambah dan pendapatan akan terus menarik lebih banyak lagi, bahkan jika perdagangan cenderung menciptakan sentimen keserakahan dan keinginan untuk memperoleh dengan cara apa pun. Dengan demikian, orang yang membatasi dirinya pada batas kejujuran dan kehandalan dipandang sebagai seorang mujahid yang telah memenangkan pertempuran melawan kecenderungannya dan memenuhi syarat untuk menduduki posisi sebagai seorang mujahid.

Pengusaha Muslim harus memperhatikan kewajiban agama mereka dan menghindari terjebak dalam pekerjaan mereka sampai mereka lupa untuk mengingat Allah, berdoa, membayar zakat, pergi haji, menunjukkan kebaikan kepada orang tua mereka, bersilaturahmi, atau mempraktikkan ibadah mereka. hak bertetangga dan bersaudara. Kehati-hatian ini ditujukan terutama bagi para pedagang karena mereka memiliki kecenderungan untuk disibukkan dengan hal-hal materi dan berorientasi pada keuntungan. Namun, bagi mereka yang rajin dan konsisten mengingat Allah, Allah akan melimpahkan berbagai nikmat di kehidupan ini dan selanjutnya.

Tidak mengherankan bahwa Nabi menganggap pedagang yang jujur dan saleh di antara para mujahid dan syahid di peringkat Allah, karena pengalaman nyata menunjukkan bahwa jihad tidak hanya dilancarkan di medan perang tetapi juga di bidang ekonomi. Sifat-sifat inilah yang membuat para pedagang layak menjadi sahabat terdekat para Nabi, shiddiqin, dan syuhada di hari kiamat. Mereka mencapai status ini karena



mereka tidak mengizinkan perdagangan, pembelian, atau penjualan untuk mengalihkan mereka dari mengingat Allah.<sup>36</sup>



---

<sup>36</sup> H. Syaikh, *Fiqh Muamalah: Memahami Konsep dan Dialektika*, hlm . 70-72.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Pada dasarnya, metode penelitian adalah sebuah pendekatan ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.<sup>1</sup> Tindakan atau proses terorganisir yang disebut penelitian mencoba menyelidiki dan mengumpulkan fakta-fakta yang faktual, tepat, dan dapat dipercaya. Mencari tahu lebih banyak tentang suatu fenomena atau hal yang sedang diselidiki adalah tujuan utama dari studi. Proses penelitian memiliki banyak langkah, termasuk perencanaan, pengumpulan data, analisis data tersebut, dan penyajian temuan. Penelitian sering dilakukan dalam lingkungan akademik sebagai cara untuk menghasilkan keluaran ilmiah, seperti tesis, tesis, atau disertasi.<sup>2</sup>

Metodologi penelitian adalah Strategi atau pendekatan yang digunakan oleh seorang peneliti untuk mengumpulkan informasi atau data yang berkaitan dengan topik penelitian dikenal sebagai metodologi penelitian. Metodologi penelitian ini meliputi berbagai tahapan, mulai dari merumuskan masalah penelitian, merancang desain penelitian, memilih teknik pengumpulan data, melakukan analisis data, hingga menyusun laporan penelitian. Agar penelitian menjadi kaliber tertinggi, pendekatan penelitian yang tepat dan tepat sangat penting. Peneliti dapat mengumpulkan data yang dapat dipercaya, akurat, dan sah dengan menggunakan metodologi yang tepat. Hal ini memungkinkan untuk memanfaatkan hasil

---

<sup>1</sup> Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung : Alfabeta, 2018), hlm. 2.

<sup>2</sup> Umar Sidiq dan Moh. Miftachul Choiri. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*, hlm. 2.

penelitian sebagai tolok ukur yang dapat dipercaya saat mengambil keputusan atau mengembangkan kebijakan.<sup>3</sup>

Tujuan penelitian adalah untuk mengungkap solusi dan penjelasan untuk masalah serta strategi alternatif untuk memecahkannya. Baik dalam penelitian fundamental maupun terapan, hasilnya mungkin bersifat khusus atau abstrak dan bersifat luas. Selain itu, penelitian berkontribusi pada kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta peningkatan situasi sosial, ekonomi, dan lingkungan. Prosedur yang digunakan untuk membuat tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

#### **A. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, data dan informasi dikumpulkan di lapangan dengan menggunakan metodologi penelitian lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan penjelasan yang lebih menyeluruh tentang situasi yang ada dan deskripsi yang lebih tepat. Oleh karena itu, penelitian ini bersifat kualitatif.

Metode kualitatif untuk mempelajari menghasilkan hasil yang tidak mungkin dicapai dengan penerapan teknik statistik atau strategi kuantitatif. Berbagai aspek kehidupan masyarakat, sejarah, perilaku individu atau kelompok, fungsi organisasi, gerakan sosial, dan hubungan keluarga dapat diselidiki dengan menggunakan penelitian kualitatif. Penyelidikan menggunakan metodologi kualitatif meskipun data tertentu dapat diukur dengan menggunakan data sensus.<sup>4</sup> Dalam penelitian kualitatif, kata-kata yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi digunakan untuk

---

<sup>3</sup> Arina Ulfa Rizka, "Makna Metodologi Penelitian", *jurnal makna metodologi peneliian*, 2081 hlm 1.

<sup>4</sup> Umar Sidiq dan Moh. Miftachul Choiri. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*, hlm. 3.

membuat data deskriptif. Peneliti dapat lebih memahami pendapat dan pengalaman subjek penelitian dengan menggunakan metode kualitatif.<sup>5</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti lebih terfokus kepada problematika yang terjadi di lapangan yakni tentang praktik penentuan harga ayam potong antara peternak dan broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal.

## **B. Subjek dan Objek Penelitian**

### **1. Subjek penelitian**

Subyek penelitian menurut Tatang M. Amirin adalah sumber dari siapa peneliti mengumpulkan data atau informasi. Individu, kelompok, atau entitas lain yang menjadi topik kajian untuk mengumpulkan data yang diperlukan dapat disebut sebagai subjek penelitian. Akibatnya, topik penelitian dan sumber data yang dibutuhkan untuk penelitian saling terkait erat. Subjek penelitian adalah segala sesuatu yang memiliki masalah yang ingin Anda selidiki dan yang dapat berfungsi sebagai sumber informasi untuk penyelidikan Anda.<sup>6</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah para peternak ayam potong dan para broker ayam potong yang berada di Kecamatan Tarub, diantaranya yaitu :

Peternak ayam potong :

1. Bapak Marsudi selaku peternak ayam potong di desa Lebeteng Kecamatan Tarub.

---

<sup>5</sup> Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 100.

<sup>6</sup> Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Banjarmasin : Antasari Press, 2011) hlm.

2. Bapak Irfan selaku peternak ayam potong di desa Lebeteng Kecamatan Tarub.

3. Bapak Agus selaku peternak ayam potong di desa Lebeteng Kecamatan Tarub.

Broker ayam potong

1) Bapak mahfudz selaku broker ayam potong di desa Lebeteng Kecamatan Tarub.

2) Bapak Marwadi selaku broker ayam potong di desa Lebeteng Kecamatan Tarub.

3) Bapak Ahmad Tahyani selaku broker ayam potong di desa Karangmangu Kecamatan Tarub.

## 2. Objek Penelitian

Dalam penelitian kali ini yang menjadi objek penelitian adalah praktik penentuan harga ayam potong antara peternak dan broker di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal.

## C. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal.

## D. Sumber Data

### 1. Data Premier

Data primer adalah jenis informasi yang dikumpulkan atau diperoleh peneliti langsung dari sumber data. Informasi ini, yang sering disebut sebagai data baru atau asli, seringkali lebih baru daripada data

sekunder. Peneliti harus melakukan sendiri pengumpulan data primer dengan menggunakan metode khusus seperti penyebaran kuesioner, *Focus Group Discussion* (FGD), wawancara, dan observasi. Dalam penelitian, data primer sangat penting karena dapat memberikan informasi yang detail, spesifik, dan sesuai dengan tujuan penelitian. Selain itu, data primer juga dapat membantu peneliti untuk memverifikasi atau menguji hipotesis yang diajukan.<sup>7</sup> Dalam hal ini peneliti memperoleh data langsung melalui wawancara antara peneliti dengan pemilik peternak ayam potong dan broker ayam potong yang terletak di Kecamatan Tarub.

## 2. Data Sekunder

Istilah data sekunder mengacu pada informasi yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara independen dari berbagai sumber sebelumnya. Berbagai sumber, termasuk buku, makalah, jurnal, dan sumber lain yang sudah ada sebelumnya, dapat digunakan untuk mengumpulkan data sekunder.<sup>8</sup> Antara lain buku-buku yang berjudul *Fiqh Muamalah*, dan hasil penelitian sebelum ini yang berbentuk skripsi dengan bertema penetapan harga.

## E. Pendekatan Penelitian

Metodologi normatif sosiologis digunakan sebagai strategi penelitian untuk penelitian ini. Dalam kajian ini yang dimaksud dengan “pendekatan normatif” adalah cara pandang hukum yang memandang hukum sebagai suatu sistem norma. Perangkat standar yang dimaksud terdiri dari doktrin atau ajaran

---

<sup>7</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, hlm. 67-68.

<sup>8</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, hlm. 68.



tentang hukum serta asas, konvensi, peraturan perundang-undangan, putusan pengadilan, dan perjanjian.<sup>9</sup> Dalam penelitian kali ini peneliti menggunakan aturan Fikih sebagai acuan untuk merumuskan praktik jual beli dan penetapan harga yang dilakukan oleh para broker di Kecamatan Tarub.

Pendekatan sosiologis melibatkan langkah-langkah observasi dan analisis yang bersifat empiris.<sup>10</sup> Dan pendekatan sosiologis itu sendiri dilakukan dengan melihat kenyataan yang ada dalam praktik di lapangan. Dalam skripsi ini, peneliti melakukan pendekatan langsung kepada para broker ayam potong serta para peternak ayam potong yang berada di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal, karena para broker dan peternak ayam potong lah yang langsung berperan dalam menentukan harga ayam potong itu sendiri.

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

### **1. Observasi**

Pengamatan langsung ke tempat kejadian dilakukan sebagai bagian dari pendekatan penelitian observasi untuk mengumpulkan data atau informasi yang berkaitan dengan hal yang diteliti. Dalam observasi, para ilmuwan melakukan pengamatan secara sistematis terhadap materi yang dipelajarinya dengan cara melihat, memperhatikan, mendengarkan, dan mendokumentasikannya. Sebagai konsekuensi dari observasi langsung, data yang diperoleh melalui observasi seringkali merupakan data

---

<sup>9</sup> Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, (Mataram : Mataram University Press, 2020), hlm. 46.

<sup>10</sup> Nico Ngani, *Metodologi Penelitian dan Penulisan Hukum*, (Yogyakarta : Pustaka Yustisia, 2012), hlm, 81.

kualitatif.<sup>11</sup>

Jika dibandingkan dengan prosedur lain seperti wawancara dan kuesioner, teknik pengumpulan data observasi berbeda secara signifikan. Pengamatan langsung terhadap subjek yang diteliti membutuhkan tidak hanya melihat interaksi dengan orang tetapi juga objek atau kejadian lain.<sup>12</sup> Metode ini digunakan untuk mengamati praktik penentuan harga ayam potong di kalangan para peternak dan para broker di Kecamatan Tarub.

## 2. Wawancara

Harga ayam broiler ditetapkan oleh broiler dan broiler broiler, peneliti menggunakan pertanyaan verbal untuk mendapatkan informasi dari informan tentang prosedur dalam penelitian ini. Wawancara adalah pembicaraan dengan tujuan yang jelas atau pembekalan lisan antara dua orang atau lebih. Dua orang, pewawancara (interviewer), yang mengajukan pertanyaan, dan yang diwawancarai (interviewee), yang memberikan jawaban, melakukan dialog wawancara. Menurut Lincoln dan Guba, tujuan melakukan wawancara adalah untuk mempelajari lebih lanjut tentang orang, peristiwa, aktivitas, organisasi, sentimen, motif, keinginan, dan topik terkait lainnya.<sup>13</sup> Dalam teknik wawancara yang digunakan, peneliti telah menyusun daftar pertanyaan yang akan ditanyakan kepada narasumber. Namun, daftar pertanyaan tersebut tidak memuat jawaban-jawaban alternatif yang telah ditentukan sebelumnya. Oleh karena itu, wawancara

---

<sup>11</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986), hlm. 51.

<sup>12</sup> Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, hlm, 145.

<sup>13</sup> Hardani dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta : CV Pustaka Ilmu, 2020), hlm. 137-138.

dapat dilakukan dengan cara yang lebih fleksibel daripada metode wawancara terstruktur. Nara sumber dapat menyuarakan pemikiran mereka dengan kebebasan dan fleksibilitas yang lebih besar.

Jumlah sampel yang mungkin diwawancarai selama proses pengumpulan data tidak dibatasi. Pendekatan wawancara semi-terstruktur, yang termasuk dalam kategori wawancara mendalam, digunakan dalam penelitian ini. Fleksibilitas lebih dari wawancara terstruktur dengan yang satu ini. Wawancara jenis ini mencari pandangan dan pemikiran narasumber untuk menyelidiki masalah secara lebih mendalam. Sangat penting bagi peneliti untuk mencermati hasil informan dalam penelitian ini dan mencatatnya.<sup>14</sup> Oleh karena itu, peneliti mengambil narasumber yang masuk ke dalam kriteria penelitian yaitu 3 peternak ayam potong dan 3 broker ayam potong di Kecamatan Tarub yang melakukan praktik penetapan harga ayam potong tersebut.

### 3. Dokumentasi

Pendekatan dokumentasi memerlukan pengumpulan bahan dari berbagai sumber, termasuk risalah rapat, agenda, buku, surat kabar, majalah, prasasti, catatan, transkrip, dan agenda. Karena sifat konstan dan konsisten dari sumber data yang digunakan, proses dokumentasi lebih sederhana daripada pendekatan alternatif. Pendekatan ini lebih menekankan pada pemantauan benda mati daripada benda hidup. Saat menggunakan teknik ini, peneliti berkonsultasi dengan daftar faktor yang teridentifikasi

---

<sup>14</sup> Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, hlm. 233.

dan menggunakan daftar periksa untuk memeriksa keberadaan variabel-variabel ini. Jika variabel-variabel ini ditemukan, peneliti dapat memberi tanda centang atau tanda di tempatnya. Selain itu, pendekatan dokumentasi memungkinkan peneliti untuk mendokumentasikan elemen yang tidak ada dalam daftar variabel dengan menggunakan kalimat bebas.<sup>15</sup>

Penggunaan teknik dokumentasi dalam pengumpulan data adalah untuk mengakses informasi tertulis yang mengandung keterangan, penjelasan, serta pemikiran terkait fenomena yang relevan dengan masalah penelitian. Dalam penelitian ini, dokumentasi meliputi foto-foto dari observasi yang dilakukan, rekaman wawancara yang telah dilakukan selama penelitian, serta data yang terkait dengan praktik penetapan harga ayam porong oleh broker dan peternak di Kecamatan Tarub. Dokumentasi ini akan menjadi sumber data yang penting dalam analisis dan penelitian mengenai topik tersebut.

### **G. Metode Analisis Data**

Mencari dan menyusun data hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi merupakan bagian dari proses analisis data. Ini melibatkan mengkategorikan data, membaginya menjadi unit-unit yang lebih kecil, mensintesis, menyusun pola, memilih apa yang signifikan dan apa yang akan dipelajari, dan menarik kesimpulan yang sederhana untuk dipahami oleh diri sendiri dan orang lain. Analisis induktif, atau analisis berdasarkan data yang dikumpulkan dan diubah menjadi hipotesis, adalah apa yang digunakan dalam

---

<sup>15</sup> Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, hlm. 78.

analisis data kualitatif. Data diperiksa berulang kali berdasarkan hipotesis yang dikembangkan dari data untuk menentukan apakah hipotesis diterima atau ditolak berdasarkan data yang diperoleh. Hipotesis akan menjadi teori jika didasarkan pada bukti-bukti yang dapat dikumpulkan secara berulang-ulang dengan menggunakan teknik triangulasi, yaitu kasusnya.<sup>16</sup>

Peneliti menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan deduktif dalam analisis mereka. Pendekatan deduktif dalam penelitian ini didasarkan pada teori Hukum Ekonomi Syariah dan diterapkan untuk menghubungkannya dengan fakta-fakta terkait penetapan harga ayam potong oleh broker dan peternak. Berdasarkan informasi yang dikumpulkan dari beberapa informan, peneliti dapat membuat kesimpulan.

---

<sup>16</sup> Hardani dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, hlm. 162.

**BAB IV**

**ANALISI PENETAPAN HARGA AYAM POTONG OLEH BROKER  
MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH (STUDI PADA PARA  
BROKER DI KECAMATAN TARUB, KABUPATEN TEGAL)**

**A. Gambaran Umum Broker Ayam Potong**

Broker ayam potong itu sendiri adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa, dan broker ayam potong itu sendiri di jalani oleh seorang atau beberapa orang, yang bertugas untuk menyambung rantai perdagangan di bidang ayam potong. Tugas broker itu sendiri di mulai dari kerjasama antara peternak ayam potong, mulai dari benih sampai ayam itu layak jual, sementara peternak hanya membesarkan saja.

Terdapat 3 (tiga) broker ayam potong dalam penelitian kali ini yang mana ketiga broker disini menjalankan usahanya secara mandiri atau perseorangan. Tidak hanya broker saja yang terlibat dalam penelitian kali ini ada pula tiga (3) peternak yang diikut sertakan dalam penelitian kali ini yaitu :

1. Bapak Marwadi sudah menjalankan usaha brokernya sejak tahun 2013, bapak Marwadi mendirikan usaha broker ini secara pribadi dan di bantu juga dengan beberapa karyawan yang bekerja dengan beliau. Pada awalnya beliau melakukan system seperti jual beli dengan system PO (*purchase order*) atau yang biasa dikenal dengan sistem pesan ayam potong terlebih dahulu baru pedagang ayam potong yang memesan itu bisa mendapatkan ayam potong tersebut. Seiring berjalannya waktu pesanan beliau semakin



banyak dan jangkauan penjualannya semakin luas, maka beliau menjalin kerjasama dengan beberapa peternak dengan system kontrak.<sup>1</sup>

2. Bapak Abdul Rojak selaku broker yang menjalankan usahanya sejak tahun 2010, bapak Abdul Rojak menjalankan usahanya secara pribadi atau perorangan dan di bantu beberapa orang karyawannya. Awal usahanya dimulai dari ternak ayam potong namun beliau melihat prospek kedepan yang menjajikan di usaha broker ayam potong ini maka beliau beralih menjadi broker ayam potong.<sup>2</sup>
3. Bapak Mahfudz menjalankan usaha sebagai broker sejak tahun 2014, bapak Mahfudz juga menjalankan usahanya secara pribadi serta di bantu juga oleh beberapa orang karyawannya. Awal mula usaha brokernya muncul karena sebelum terjun usaha ke broker ayam potong beliau lebih dahulu terjun sebagai pedagang ayam potong dan cabut bulu ayam potong yang masih berjalan beriringan dengan usaha brokernya sampai saat ini.<sup>3</sup>

Adapun tiga (3) orang peternak ayam yang diikut sertakan dalam penelitian kali ini yaitu:

1. Bapak Irfan seorang peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong yaitu dengan bapak Marwadi sebagai brokernya, bapak Irfan membangun usaha peternakan ayam potong dimulai pada tahun 2016, dan langsung bekerjasama dengan bapak

---

<sup>1</sup> Marwadi, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>2</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* Pada tanggal 5 Februari 2023

<sup>3</sup> Mahfudz, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

Marwadi selaku broker ayam potong sampai saat ini dengan kapasitas kandang mencapai 10.000 sampai dengan 13.000 ayam potong

Bapak Marsudi sebagai seorang peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong itu sendiri yaitu dengan bapak Abdul Rojak. Bapak Marsudi sendiri membangun usaha peternakan ayam potong itu sendiri di mulai sejak tahun 2009, namun mulai menjalin kerjasama dengan bapak Abdul Rojak sejak tahun 2012 sampai saat ini, dengan kapasitas kandang mencapai 17.000 sampai dengan 20.000 ayam potong.

2. Bapak Agus sebagai seorang peternak ayam potong mendirikan usahanya sejak tahun 2012 dan beliau menjalin kerjasama dengan broker ayam potong itu sendiri yaitu bekerjasama dengan bapak Mahfudz sejak tahun 2014, dengan kapasitas kandang ayam potong mencapai 10.000 sampai dengan 12.000 ayam potong.

Adapun alur penjualan ayam potong itu sendiri tidak langsung dimulai dari peternak ke masarakat atau pembeli itu sendiri, melainkan melalui beberapa proses, yang pertama broker sebagai penyedia bibit ayam potong dan setelah masa panen ayam potong tiba ayam potong itu langsung di ambil oleh para broker ayam potong, para broker ayam potong mengambil ayam potong terseut dengan kontrak atau perjanjian yang sudah di tentukan antara broker ayam potong. Setelah dari broker ayam potong barulah ayam potong bisa mulai di jual belikan ke pedagang lalu sampai ke masyarakat luas.

## **B. Fungsi Broker Ayam Potong**

Dengan kemajuan zaman, banyak orang yang terlalu sibuk dengan pekerjaan mereka yang berbeda untuk berburu barang yang mereka butuhkan atau menjual harta benda mereka. Di sisi lain, ada beberapa orang yang memiliki bakat dan waktu luang yang diperlukan tetapi kekurangan sumber daya yang diperlukan. Banyak orang saat ini memilih untuk bekerja sebagai penghubung atau perantara antara pihak yang membutuhkan bantuan, seperti agen layanan, untuk mengatasi tantangan tersebut. Penyedia layanan mendapat untung dari bayaran yang mereka terima sebagai imbalan atas layanan yang mereka berikan, dan individu yang menggunakan layanan ini mendapat untung dari kemudahan mendapatkan apa yang mereka butuhkan.<sup>4</sup>

Pengaruh harga yang diterima petani merupakan salah satu contoh pentingnya rantai pemasaran bagi petani dalam memasarkan hasil pertaniannya. Petani dapat didorong untuk meningkatkan output dan, akibatnya, pendapatan mereka dengan harga yang mereka dapatkan. Pengusaha menggunakan metode pemasaran yang melibatkan adanya broker atau makelar (perantara) di berbagai daerah untuk memudahkan pelanggan menemukan layanan dan barang yang mereka butuhkan. Dalam hal menyampaikan barang dari produsen ke konsumen, broker atau makelar sangatlah penting.<sup>5</sup>

Fungsi broker ayam potong itu sendiri menyambung rantai penjualan ayam potong itu sendiri, dan peran broker ayam potong tidak hanya

---

<sup>4</sup> Muhammad Maulana dan Alidar, *Model Transaksi Ekonomi Kontemporer Dalam Islam*. hlm. 118.

<sup>5</sup> Iza Hanifuddin, *Fiqh Samsarah dan Praktik Pemakelaran*, hlm. 2

menyambung rantai penjualan ayam potong saja, melainkan broker ayam potonglah yang menyediakan kontrak atau perjanjian kepada peternak ayam potong. Tugas broker ayam potong dimulai dari pengadaan bibit ayam potong, pakan ayam potong, vitamin untuk ayam potong, sampai menjual ayam potong.

Keuntungan para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong yaitu:

1. Harga ayam sudah di tentukan diawal kontrak atau perjanjian.

Seiring dengan harga ayam potong yang tidak stabil terkadang menjadi sebuah keuntungan atau bahkan kerugian bagi para peternak ayam potong, akan tetapi dengan adanya harga yang sudah di tentukan pada awal kontrak atau perjanjian terkadang menjadi keuntungan bagi para peternak ayam potong terutama jika harga ayam potong dipasaran sedang turun atau bahkan harga ayam potong sedang hancur.

2. Pakan ayam potong.

Menjadi sebuah keuntungan bagi para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong, dikarenakan para peternak ayam potong tidak perlu memikirkan pakan untuk ayam potong, dikarenakan pakan ayam potong sudah di sediakan oleh broker ayam potong. Peternak ayam potong tidak berpengaruh jika harga pakan ayam potong itu naik atau turun.

3. Vitamin ayam potong.

Dengan adanya sebuah target yang sesuai dengan kontrak atau

perjanjian antara broker ayam potong dan peternak ayam potong maka ayam potong tidak hanya diberikan pakan saja melainkan vitamin untuk ayam potong itu juga perlu, agar ayam potong yang di ternak oleh para peternak ayam potong itu bisa sehat dan sesuai dengan target yang terdapat di awal kontrak atau perjanjian. Dikarenakan broker ayam potonglah yang menyediakan vitamin ayam potong kepada para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan para broker ayam potong sehingga peternak tidak perlu mengkhawatirkan akan vitamin untuk ayam potong.

#### 4. Penjualan ayam potong.

Salah satu keuntungan bagi para peternak ayam potong yang sudah menjalin kerjasama dengan para broker ayam potong, dikarenakan para peternak ayam potong tidak perlu memikirkan bagaimana menjual atau memasarkan ayam potong itu sendiri. Salah satu tugas broker ayam potong yaitu memasarkan ayam potong sehingga ayam potong bisa sampai ke para konsumen atau masyarakat luas.<sup>6</sup>

Kekurangan para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong itu sendiri yaitu :

##### 1. Harga ayam potong.

Salah satu kekurangan atau kerugian yang di rasakan para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker adalah harga,

---

<sup>6</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, Wawancara Pada tanggal 5 Februari 2023



dikarenakan kontrak atau perjanjian yang sudah ada di awal. Karena harga ayam potong yang tidak selalu stabil itu menjadikan celah kerugian atau keuntungan bagi para peternak ayam potong, jika peternak ayam potong yang tidak menjalin kerjasama dengan broker ayam potong bisa mendapatkan keuntungan bahkan keuntungan yang besar bagi para peternak ayam potong jika harga ayam potong disaat waktu panen harga ayam potong sedang tinggi-tingginya. Dan lain cerita jika disaat waktu panen ayam potong itu harganya sedang turun bahkan anjlok, maka para peternak ayam potong bisa merugi.

2. Pakan ayam potong

Jika para peternak ayam potong yang mandiri atau yang tidak menjalin kerjasama dengan broker ayam potong harus memikirkan untuk pakan ayam potong, ditambah lagi harga pakan ayam potong yang terkadang naik itu bisa merugikan bagi para peternak.

3. Kontrak atau perjanjian awal.

Bagi peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong itu kontrak atau perjanjian itu dibuat secara sepihak dibuat oleh broker ayam potong saja sedangkan peternak ayam potong hanya menyetujui saja.

4. Kerjasama antara peternak ayam potong dengan broker ayam potong.

Untuk menjalin kerjasama antara peternak ayam potong dengan broker ayam potong itu ada uang jaminan yang diserahkan dari peternak



ayam potong ke para broker ayam potong, dan itu tidak kecil dan dilakukan di setiap pembaruan kontrak atau perjanjian. Dikarenakan ada uang jaminan yang tidak kecil jika peternak ayam potong melakukan usahanya secara mandiri uang jaminan itu bisa di gunakan untuk hal lainnya.

#### 5. Penjualan ayam potong.

Para peternak ayam potong melakukan usahanya secara mandiri maka untuk menjual atau memasarkan hasil ternaknya secara mandiri dan itu cukup menjadi sebuah beban bagi para peternak ayam potong itu sendiri.<sup>7</sup>

### **C. Abalisis Praktik Jual Beli dan Kerjasama Antara Broker Ayam Potong dengan Peternak Ayam Potong.**

Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli dan kerjasama antara broker ayam potong dan peternak ayam potong di Kecamatan Tarub, maka penulis terjun langsung ke lokasi tersebut guna mendapatkan data serta informasi terkait dengan problematika yang terjadi dilokasi penelitian maka penulis melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi dilokasi penelitian.

Berdasarkan hasil wawancara serta observasi dengan tiga broker ayam potong dan tiga peternak ayam potong di Kecamatan Tarub, pada hakikatnya proses jual beli ayam potong secara dasarnya sama-sama jual beli. Namun pada jual beli ayam potong antara broker ayam potong dan peternak ayam potong dalam penelitian kali ini adalah di karenakan adanya sebuah ikatan

---

<sup>7</sup> Marsudi, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023

yang mengikat antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong yaitu dengan adanya sebuah kontrak kerjasama antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong, dan kontrak kerjasama itu dilakukan di awal atau dalam kata lain dilakukan sebelum peternak ayam potong memulai tugasnya.

Untuk memulai kontrak kerjasama antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong ada tentu saja ada syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh broker ayam potong itu. Syarat untuk menjalin kerjasama antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong yaitu :

1. Lahan beserta kandang ayam potong.

Menjadi sebuah kewajiban bagi para peternak ayam potong yang ingin menjalin kerjasama dengan broker ayam potong menyediakan lahan untuk kandang ayam potong itu sendiri, karena besar kecilnya lahan itu menentukan besar kecilnya kandang ayam potong itu.<sup>8</sup>

2. Bertanggung jawab

Selain menyediakan lahan dan kandang ayam potong peternak ayam potong juga diuntut untuk bertanggung jawab akan memelihara ayam potong dari bibit sampai datang waktu panen, dan didalamnya itu ada pemberian pakan untuk ayam potong, pemberian vitamin untuk ayam potong, serta melaporkan jumlah kematian setiap harinya, serta menjalankan SOP (standar operasional prosedur) yang telah di berikan oleh broker ayam potong.

3. Kapasitas kandang.

---

<sup>8</sup> Marwadi, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

Kapasitas kandang ayam potong adalah salah satu syarat yang terpenting untuk menjalin kerjasama antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong, dan beda broker beda pula standar untuk kapasitas kandangnya. Hampir semua broker ayam potong di Kecamatan Tarub standar kapasitas kandang ayam potong itu sendiri minimal 10.000, jika dibawah itu maka tidak bisa menjalin kerjasama dengan broker ayam potong.

#### 4. Uang Jaminan

Uang jaminan merupakan salah satu syarat dalam menjalin kerjasama antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong, besar kecil uang jaminan itu tergantung berapa banyak kandang peternak ayam potong dapat menampung ayam potong tersebut. Yang menjadi jaminan biasanya tidak hanya berwujud uang saja melainkan bisa dalam wujud surat berharga, namun jika surat berharga dikalkulasikan kurang maka bisa juga dengan tambahan uang jaminan.<sup>9</sup>

Biasanya terdapat dua jenis peternak ayam potong, pertama peternak ayam potong secara mandiri, dan peternak ayam potong dengan system kerjasama. Peternak ayam potong mandiri menyiapkan segala halnya mulai dari pembibitan, pakan ternak, vitamin, hingga penjualan pun dilakukan secara langsung, peternak mandiri bisa menjual secara langsung dari peternak ayam potong iru sendiri, bisa juga di jual langsung ke pedagang, bisa juga dijual ke broker ayam potong.

---

<sup>9</sup> Marwadi, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

Sementara peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong semua sudah di sediakan oleh broker ayam potong, mulai dari pembibitan, pakan ternak, vitamin, hingga penjualan. Secara garis besar peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong peternak ayam potong hanya membesarkan atau memelihara ayam potong mulai dari pembibitan hingga umur ayam yang sudah di tentukan di awal kontrak kerjasama antara ayam potong dengan broker ayam potong. Sehingga jika sudah tiba waktu panen ayam potong itu sendiri broker hanya menghitung dan mengambil hasil panennya saja, dan peternak bisa mendapatkan uangnya.

Dalam menjalankan usaha tidak selamanya untung, terkadang juga rugi yang didapatkan, dalam menentukan sebuah keuntungan biasanya pengusaha menggunakan system presentase. Presentase setiap broker memang berbeda-beda akan tetapi perbedaan itu tidak terpaut jauh, dan biasanya broker mengambil keuntungan 15% sampai 30% itu semua tergantung dari harga bibit ayam dan harga jual yang mencapai target.<sup>10</sup>

Untuk menetapkan harga ayam potong terdapat beberapa faktor. broker ayam potong menetapkan harga ayam potong tergantung dengan berapa harga bibit ayam potong yang diambil oleh broker ayam potong tersebut, broker ayam potong untuk menetapkan harga ayam potong tidak hanya melalui bibit ayam potong broker ayam potong menetapkan harga ayam potong dengan harga pakan ayam potong dan permintaan pasar, akan tetapi yang sangat berpengaruh sangat besar dalam menetapkan harga ayam potong

---

<sup>10</sup>Mahfudz, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

yaitu dari bibit ayam potong dan permintaan pasar. Dikarenakan broker ayam potong selain mengambil keuntungan dari penjualan ayam potong, broker ayam potong juga mengambil keuntungan dari bibit ayam potong, broker ayam potong tidak hanya mengambil keuntungan dari hasil penjualan ayam potong yang di ambil dari para peternak ayam potong, broker ayam potong juga melakukan melakukan *mark up* (menaikkan) harga bibit dan harga pakan untuk ayam potong tersebut.<sup>11</sup>

Guna memberikan keuntungan bagi broker ayam potong dan peternak ayam potong maka broker memberikan target hasil ayam potong yang di panen kepada para peternak, hasil panen ayam potong yang di targetkan broker ayam potong itu 85% dari jumlah bibit ayam potong yang terdapat pada kandang ayam potong para peternak ayam potong.<sup>12</sup>

Jika para peternak ayam potong berhasil memenuhi target hasil panen ayam potong yang sudah ditentukan oleh broker maka broker ayam potong mendapatkan keuntungan lain halnya jika para peternak ayam potong tidak dapat memenuhi targetnya maka broker ayam potong bisa rugi dan itu juga berdampak pada para peternak ayam potong, jika hasil panen ayam potong tidak tercapai targetnya maka para peternak ayam potong mendapatkan potongan di setiap kilo gramnya dan potongan itu sebesar 1000 rupiah perkilo gramnya, dan jika peternak ayam potong bisa berhasil atau melebihi targetnya maka dan jika harga ayam potong di pasaran sedang tinggi maka peternak

---

<sup>11</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* Pada tanggal 5 Februari 2023

<sup>12</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* Pada tanggal 5 Februari 2023



ayam potong mendapatkan bonus 500 rupiah perkilo gramnya.<sup>13</sup>

Peternak ayam potong untuk menjalin kerjasama dengan broker ayam potong terdapat standar kandang ayam yang di tentukan oleh broker ayam potong. Untuk standar kandang ayam potong minimal kandang semi tertutup atau para peternak ayam potong dan broker ayam potong biasa menyebutnya dengan kandang *semi closed* (semi tertutup) atau bahkan tertutup (*closed*). Dikarenakan harga pembuatan kandang ayam tertutup (*closed*) sangat mahal kebanyakan peternak ayam yang terdapat di Kecamatan Tarub mendirikan kandang ayam semi tertutup (*semi closed*).<sup>14</sup>

Untuk peternak ayam potong yang bekerjasama dengan broker ayam potong, bapak Marwadi selaku broker ayam potong beliau bekerjasama dengan lima (5) peternak ayam potong salah satunya yang tercantum dalam penelitian kali ini yaitu bapak Irfan selaku peternak ayam potong yang bekerjasama dengan broker ayam potong bapak Marwadi.<sup>15</sup> Yang selanjutnya ada bapak Abdul Rojak selaku broker ayam potong beliau bekerjasama dengan empat (4) peternak ayam potong salah satunya yang tercantum pada penelitian kali ini ialah bapak Marsudi selaku peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong bapak Abdul Rojak.<sup>16</sup> Yang selanjutnya ada bapak Mahfudz selaku broker ayam potong yang menjalin kerjasama dengan lima (5) peternak ayam potong salah satunya tercantum

---

<sup>13</sup> Mahfudz, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>14</sup> Marwadi, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>15</sup> Marwadi, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>16</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* Pada tanggal 5 Februari 2023.



dalam penelitian kali ini yaitu bapak Agus selaku broker ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong bapak Mahfudz.<sup>17</sup>

Broker ayam potong sebagai pelaku usaha tentu harus saling menjalin hubungan baik kepada para mitranya, cara untuk menjaga hubungan baik kepada mitranya yaitu dengan saling berkunjung ke kandang para peternak ayam potong, memberikan bonus kepada peternak ayam potong, dan saling menjaga kepercayaan antara broker ayam potong dengan peternak ayam potong karena itu nilai yang sangat penting<sup>18</sup>.

Guna keuntungan yang di dapatkan broker ayam potong maka broker ayam potong harus memasarkan ayam potong secara luas, untuk measarkan ayam potong tidak hanya broker sendiri yang bergerak memasarkannya, selain bekerjasama dengan peternak ayam potong untuk masalah budidayanya, broker ayam potong juga bekerjasama dengan beberapa pedagang dan beberapa tengkulak<sup>19</sup>

Bukan hanya para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong ada juga tengkulak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong, namun jika pedagang ayam potong yang mengambil ayam potong ke broker ayam potong maka pedagang ayam potong harus melakukan pembelian dengan system pesana atau PO (*purchase order*) kepada broker ayam potong. Broker ayam potong bekerjasama dengan

---

<sup>17</sup> Mahfudz, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>18</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* Pada tanggal 5 Februari 2023.

<sup>19</sup> Abdul Rojak. Broker Ayam Potong Desa Karangmangu, *Wawancara* Pada tanggal 5 Februari 2023

tengkulak ayam potong, tengkulak ayam potong mempunyai peranan yang sangat penting dalam rantai perdagangan ayam potong karena tengkulak ayam potong bisa memesan jauh sebelum ayam itu di panen dan dalam jumlah yang besar karena tengkulak ayam potong biasa mendapatkan pembelian dari rumah makan, pabrik, dan lain-lainnya.<sup>20</sup>

Bapak Irfan mendirikan usahanya sebagai peternakan ayam potong sejak tahun 2016 beliau langsung menjalin kerjasama dengan broker ayam potong yaitu bapak Marwadi dikarenakan melihat peluang usaha yang menjanjikan maka beliau tertarik menjalani usaha peternakan ayam potong tersebut.<sup>21</sup>

Bapak Marsudi menjalani usahan peternak ayam potonya sejak tahun 2009 beliau memulai usahanya secara perorangan atau secara mandiri, mandiri disini peternak memulai usahanya dengan modal pribadi, dari mulai lahan, kandang ayam potong, bibit ayam potong, pakan ayam potong, vitamin ayam potong, dan sampai penjualan ayam potong. Dikarenakan melihat potensi jika menjalin kerjasama dengan broker ayam potong menjanjikan maka beliau menjalin kerjasama dengan broker ayam potong yaitu bapak Abdul Rojak, bapak Marsudi menjalin kerjasama dengan broker ayam potong dimulai dari tahun 2012 hingga saat ini.<sup>22</sup>

Bapak agus mendirikan usaha peternakan ayam potongnya sejak tahun

---

<sup>20</sup> Mahfudz, Broker Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>21</sup> Irfan, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>22</sup> Marsudi, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

2012, beliau memulai usahanya secara mandiri, setelah usaha peternakan ayam potong yang dilakukan secara mandiri berjalan sampai dua (2) tahun dan beliau mulai tergiur dengan sistem kerjasama dengan broker ayam potong maka beliau mulai menjalin kerjasama dengan broker ayam potong yaitu dengan bapak Mahfudz dimulai pada tahun 2014 dan usahanya berjalan hingga saat ini.<sup>23</sup>

Perbedaan sebelum dan sesudah menjalin kerjasama dengan broker ayam potong, jika peternak ayam potong melakukan usahanya secara mandiri maka peternak ayam potong sudah direpotkan dari awal pembibitan ayam potong sampai penjualan. Akan tetapi jika peternak ayam potong melakukan usahanya secara mandiri maka peternak ayam potong jika harga ayam sedang tinggi maka peternak ayam potong mendapatkan keuntungan yang besar tetapi jika harga ayam potong sedang anjlok maka peternak ayam potong bisa merugi. Lain halnya jika peternak ayam potong menjalin kerjasama dengan broker, peternak ayam potong tidak direpotkan dari awal pembibitan ayam potong sampai penjualan ayam potong, karena broker ayam potong sudah menyediakan itu, dan peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong tidak terlalu terpengaruh akan harga ayam potong yang tidak stabil. Jika dimasa panen harga ayam potong sedang tinggi maka peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong tidak mendapatkan keuntungan sebesar peternak ayam potong mandiri, dan ini

---

<sup>23</sup>Agus, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

yang dikeluhkan peternak ayam potong.<sup>24</sup>

Jika hasil panen ayam potong melebihi target dan harga ayam potong ketika dimasa panen sedang tinggi maka peternak ayam potong mendapatkan bonus yang didapat dari broker ayam potong, dan bonus itu diberikan oleh broker ayam potong dihitung perkilo gram dan perkilogramnya biasanya 1000 rupiah samapai 2000 rupiah tergantung tingginya harga ayam potong disaat itu.<sup>25</sup>

Jika hasil panen ayam potong tidak memenuhi target yang diberikan oleh broker ayam potong maka hasil panen ayam potong dipotong harganya, pemotongan harga ini dilakukan oleh broker perkilo gram, untuk besar kecilnya harga ayam potong yang di potong itu tergantung berapa persen ayam yang dipanen oleh peternak ayam potong.

Kerugian merupakan resiko pengusaha baik itu usaha kecil maupun besar, peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker bisa juga merasakan kerugian tersebut, faktor yang mempengaruhi dalam memelihara ayam potong tentunya adalah hama, hama merupakan faktor yang membuat kerugian tersebut, akan tetapi peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker ayam potong tidak merasakan kerugian sebesar peternak ayam potong mandiri.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup>Marsudi, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>25</sup> Agus, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

<sup>26</sup>Irfan, Peternak Ayam Potong Desa Lebeteng, *Wawancara* pada tanggal 4 Februari 2023.

#### **D. Analisis Penetapan Harga Ayam Potong Oleh Broker Menurut Hukum Ekonomi Syariah**

Berdasarkan hasil penelitian ini pada broker ayam potong di Kecamatan Tarub, maka bisa diperoleh data serta dilakukan analisis terkait penetapan harga ayam potong menurut hukum ekonomi syariah, sehingga dapat diketahui apakah praktik penetapan harga ayam potong yang dilakukan oleh broker ayam potong sudah sesuai dengan hukum ekonomi syariah atau belum.

Harga dapat dianggap sebagai nilai tukar yang dapat digunakan untuk mendapatkan keuntungan dari suatu barang atau jasa pada waktu dan tempat tertentu dengan menyamakannya dengan uang atau barang lain. Harga digunakan dalam pengaturan ekonomi untuk memberikan nilai finansial pada barang atau jasa sehingga pelanggan dapat membelinya dengan membayar harga yang sesuai dengan nilai tersebut.<sup>27</sup> Ketika membeli produk atau jasa, harga memainkan pengaruh yang signifikan dalam mempengaruhi keputusan pembeli. Menurut Kotler, harga suatu produk dapat diartikan sebagai nilai dolar yang dialokasikan untuk produk atau layanan, atau sebagai biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan keuntungan dari produk atau layanan. Harga juga dapat didefinisikan sebagai jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk menerima barang atau jasa.<sup>28</sup>

Menurut Philip Kotler, salah satu komponen bauran pemasaran penetapan harga berkontribusi pada pendapatan sedangkan komponen lainnya

---

<sup>27</sup> Surya Kencana, "Analisis Strategi Penetapan Harga SKM.CLOTHING", hlm. 1004.

<sup>28</sup> Rissa Mustika Sari, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pelanggan Produk Sprei Rise)", Hlm. 1174.



sering dikaitkan dengan biaya.<sup>29</sup> Para ahli dan kajian peneliti telah mengungkapkan bahwa penetapan harga yang tepat sangat penting untuk keberhasilan dalam memasarkan suatu produk. Salah satu faktor yang mempengaruhi volume penjualan adalah harga jual yang ditetapkan. Ketidakkonsistenan harga jual yang diberikan dapat menyebabkan tidak meningkatnya volume penjualan. Oleh karena itu, penetapan harga yang optimal dapat menciptakan peningkatan volume penjualan yang signifikan.

Perusahaan harus melakukan perencanaan yang efektif dengan memperhatikan berbagai aspek yang terkait dengan kebijakan harga jual untuk memaksimalkan penggunaan harga jual produk. Dengan cara ini, bisnis dapat menjamin bahwa harga jual ditetapkan dengan tepat dan berhasil meningkatkan volume penjualan.<sup>30</sup>

Penetapan harga dapat dilihat sebagai komponen dari proses diferensiasi produk dalam pemasaran. Penjual biasanya menetapkan harga barang mereka dengan sejumlah tujuan, termasuk yang berikut ini:

- a. Mendapatkan laba maksimum.
- b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih.
- c. Mencegah atau mengurangi persaingan.

---

<sup>29</sup> Khodijah Ishak, "Penetapan Harga Ditinjau Dalam Perspektif Islam", hlm. 36.

<sup>30</sup> Rifky Al Sauqi, "Analisis Penetapan Harga Jual Produk Dan Volume Penjualan Pada PT DEA LOVA INDONESIA", hlm. 52.



d. Mempertahankan atau memperbaiki pangsa pasar<sup>31</sup>

Dalam hal ini broker ayam potong menetapkan harga ayam potong berdasarkan beberapa hal yaitu :

1. Bibit ayam potong

Bibit ayam potong merupakan sangat mempengaruhi dalam menetapkan harga ayam potong, seperti halnya ayam potong harga bibit ayam potong juga tidak selalu setabil, akan tetapi jika dibandingkan dengan harga ayam potong tentu harga bibit ayam potong lebih stabil, selain faktor harga yang tidak stabil broker ayam potong juga menaikkan (*mark up*) harga bibit ayam potong yang di berikan oleh peternak. Broker ayam potong bekerjasama dengan distributor bibit ayam potong untuk pengadaan bibit ayam potong.

2. Pakan ayam potong

Pakan ayam potong salah hal yang sangat penting dalam menernak ayam potong, ditambah lagi harga pakan ayam potong yang juga tidak stabil. Selain dari bibit ayam potong pakan ayam potong juga sangat berpengaruh dalam menetapkan harga ayam potong. Broker ayam potong juga menaikkan (*mark up*) harga pakan ayam potong yang diberikan ke para peternak.

3. Pasar

Tentu pasar sangat berpengaruh dalam menentukan harga, karena pasar lah terdapat (*supply and demend*) penawaran dan permintaan. Broker

---

<sup>31</sup> Lambet Iryantoro, "Hubungan Harga Dengan Keputusan Pembelian Aki pada Toko Rn Accu di Pnggur Lampung Tengah", hlm. 129.

ayam potong menentukan harga karena adanya permintaan serta penawaran dipasar, broker ayam potong juga bisa memprediksi harga ayam potong dengan metode permintaan dan penawaran.

Tiga faktor diatas merupakan cara broker ayam potong dalam menetapkan harga ayam potong, ditambah lagi harga bibit ayam potong dan harga pakan ayam potong yang tidak selalu stabil, selain dari bibit ayam potong dan pakan ayam potong broker ayam potong menentukan harga diawal perjanjian antara peternak ayam potong dengan broker ayam potong dengan cara memprediksi kebutuhan ayam potong dimasa peternak ayam potong panen dengan cara melihat pasar, memprediksi permintaan dimasa broker panen merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi harga ayam potong.

Kebutuhan ayam potong semakin hari semakin meningkat, harga bibit ayam potong yang tidak stabil, dan harga pakan ayam yang tidak stabil, juga permintaan pasar di daerah tersebut meningkat, dan karena ke tiga faktor tersebutlah broker ayam potong di Kecamatan Tarub bisa menetapkan harga ayam potong.

Islam adalah satu-satunya agama yang dipraktikkan oleh semua orang dan yang mengatur semua aspek kehidupan, termasuk bisnis. Prinsip syariah, yang menjadi dasar sistem ekonomi Islam, memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan ekonomi. Setiap fenomena yang terkait dengan pengambilan keputusan dan perilaku memilih di setiap unit ekonomi dipengaruhi oleh hukum syariah dalam sistem ekonomi Islam. Sila ini meliputi larangan riba (bunga), maysir (perjudian), dan gharar (ketidakpastian

ekstrim), serta konsep keadilan, keberlanjutan, distribusi yang adil, dan riba. Ekonomi Islam didasarkan pada prinsip-prinsip ini dan berupaya memberikan keadilan sosial dan keseimbangan ekonomi.<sup>32</sup> Islam menghormati sistem pasar karena diwajibkan oleh Allah agar perdagangan dilakukan dengan cara yang disetujui bersama. Dalam al-Quran Surat *an-Nisa*' ayat 29, Allah berfirman :

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

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>33</sup>

Menurut Philip Kotler, salah satu komponen bauran pemasaran penetapan harga menghasilkan pendapatan sementara komponen lainnya mengeluarkan biaya.<sup>34</sup> Setiap bisnis harus memilih harga yang sesuai agar berhasil mengiklankan suatu produk. Sementara tiga komponen bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi, dan promosi dianggap benar-benar menghasilkan biaya bagi perusahaan, harga adalah satu-satunya yang dianggap memberikan uang atau pendapatan bagi perusahaan.<sup>35</sup>

Menurut Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra, & Dadi Adriana, faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga antara lain :

---

<sup>32</sup> Parman Komarudin dan Muhammad Rifqi Hidayat, "Penetapan Harga Oleh Negara Dalam Prespektif Fiqh", *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, 2017, hlm. 3.

<sup>33</sup> Depatemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahan* (Bandung: Syaamil Quran, 2010), hlm. 83.

<sup>34</sup> Khodijah Ishak, "Penetapan Harga Ditinjau Dalam Perspektif Islam", hlm. 36.

<sup>35</sup> Sukmayadi, "Kebijakan Penetapan Harga Pada Pt. Atrindo Asia Global Bandung", hlm. 104.

### 1. Elastisitas harga permintaan

Sensitivitas harga dan elastisitas harga adalah dua ide yang berbeda tetapi terhubung. Elastisitas harga mengukur seberapa besar pengaruh perubahan harga terhadap pendapatan total dari penjualan produk, sedangkan sensitivitas harga mengukur seberapa besar pengaruh perubahan harga terhadap jumlah unit produk yang terjual. Dengan kata lain, permintaan dikatakan responsif harga jika perubahan harga secara signifikan mempengaruhi jumlah unit yang terjual, sedangkan permintaan dikatakan fleksibel jika total pendapatan dari penjualan dipengaruhi secara signifikan oleh perubahan harga.

### 2. Faktor persaingan

Reaksi pesaing terhadap perubahan harga sangat penting untuk dipertimbangkan karena dapat mempengaruhi posisi perusahaan dalam persaingan pasar. Jika perusahaan menurunkan harga, pesaing dapat mengikuti dengan menurunkan harga mereka juga. Namun, jika perusahaan menaikkan harga, pesaing dapat memilih untuk tetap mempertahankan harga mereka atau bahkan menurunkannya, sehingga dapat membuat perusahaan kehilangan pangsa pasar.

### 3. Faktor biaya

Sangat penting untuk memantau tanggapan saingan terhadap penyesuaian harga yang dilakukan oleh perusahaan dalam konteks persaingan pasar. Jika suatu perusahaan menurunkan harga, maka pesaing

dapat mengikuti dengan menurunkan harga mereka juga. Namun, jika perusahaan menaikkan harga, pesaing dapat memilih untuk mempertahankan harga mereka atau bahkan menurunkannya, yang dapat menyebabkan perusahaan kehilangan pangsa pasar. Oleh karena itu, perusahaan harus mempertimbangkan strategi harga yang baik dan memperhitungkan reaksi pesaing untuk mempertahankan posisinya di pasar.

#### 4. Faktor lini produk

Melalui ekspansi vertikal dan horizontal, bisnis dapat meningkatkan jumlah produk yang mereka sediakan untuk meningkatkan pasar yang mereka layani. Melalui pengembangan vertikal, bisnis menyediakan lebih banyak barang dengan keunggulan yang sebanding tetapi dengan tingkat harga dan kualitas yang bervariasi. Korporasi memproduksi barang-barang yang berbeda namun tetap terhubung dengan lini produk saat ini sebagai bagian dari pertumbuhan horizontal untuk menarik pelanggan baru dan memperluas pasar.

#### 5. Faktor pertimbangan lainnya dalam penetapan harga

Selain variabel yang tercantum di atas, ada sejumlah aspek tambahan yang harus diperhatikan saat membuat skema penetapan harga, antara lain:

- a) Saat membuat program penetapan harga, variabel lingkungan politik dan hukum seperti aturan dan hukum, pajak, perlindungan konsumen, dll., harus dipertimbangkan.



b) Lingkungan global, yang meliputi lingkungan politik, ekonomi, sosial budaya, dan sumber daya alam, serta teknologi.<sup>36</sup>

Secara umum, kekuatan penawaran dan permintaan mempengaruhi harga suatu komoditas (barang dan jasa). Karena dinamika penawaran dan permintaan berubah, harga mungkin berubah. Pemikiran ini sejalan dengan hadits yang diriwayatkan oleh Anas bahwa terjadi kenaikan harga yang besar pada masa Rasulullah SAW. Ketika para sahabat awalnya meminta agar harganya diturunkan, Nabi menjelaskan maksudnya:

“Bahwa Allah SWT adalah Zat yang mencabut dan memberi sesuatu, Zat yang memberi rezeki dan penentu harga”.<sup>37</sup>

Prinsip dasar Islam adalah bahwa rasio penawaran dan permintaan menentukan harga. Ketika pembeli dan penjual mau bekerja sama, keseimbangan tercapai. Kesiapan memelihara objek ini ditentukan oleh pembeli, penjual, dan pembeli. Kemampuan pembeli untuk menegosiasikan harga dengan penjual dan kemampuan penjual untuk memasok barang yang dijanjikan kepada pembeli menentukan harganya.<sup>38</sup>

Menurut filosofi Islam, harga komoditas ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar. Permintaan dan penawaran dipenuhi secara sukarela, dan tidak ada pihak yang merasa tertekan atau tertipu untuk menjalankan bisnis dengan harga tertentu. Islam menjamin pasar bebas di mana konsumen dan produsen terlibat dalam persaingan yang adil dan terbuka tanpa pihak mana

---

<sup>36</sup> Surya Kencana, “Analisis Strategi Penetapan Harga SKM.CLOTHING”, hlm. 1008

<sup>37</sup> Jaih Mubarak dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2021), hlm. 73.

<sup>38</sup> Supriadi Muslimin, “Konsep Penetapan Harga Prespektif Islam”, *jurnal Islamic Economic*, Vol. 2, No. 1, 2020, hlm. 7.

pun, termasuk orang, organisasi, produsen, konsumen, atau pemerintah yang menindas, melakukan penindasan atau ditindas.<sup>39</sup>

## 1. Permintaan

Permintaan adalah faktor kunci dalam arah pasar. Menurut Ibnu Taimiyah, kata “keinginan” digunakan untuk menunjukkan permintaan. Keinginan konsumen adalah masalah pelik yang dianggap bersumber dari Allah SWT. Secara umum, sejumlah faktor, seperti berikut ini, mempengaruhi permintaan:

### a) Harga Barang yang Bersangkutan

Harga sangat mempengaruhi permintaan. Kuantitas yang diminta dan tingkat harga seringkali mempunyai hubungan negatif, artinya semakin tinggi harga maka semakin rendah kuantitas yang diminta, begitu pula sebaliknya semakin rendah harga maka semakin besar kuantitas yang diminta.

Secara lebih rinci, pengaruh harga barang terhadap permintaan dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### a. Efek Substitusi

Efek substitusi adalah kecenderungan pelanggan untuk mencari komoditas pengganti yang dapat melakukan fungsi yang sama dengan barang yang biayanya meningkat. Ketika harga barang naik, pembeli akan mencari alternatif yang lebih murah. Pelanggan malah akan kembali ke produk asli yang sebelumnya lebih mahal

---

<sup>39</sup> Parman Komarudin dan Muhammad Rifqi Hidayat, “Penetapan Harga Oleh Negara Dalam Prespektif Fiqh”, hlm. 5.

jika biaya barang pengganti naik. Akibat pelanggan beralih ke alternatif yang lebih murah, permintaan barang yang harganya naik dalam situasi ini akan menurun.<sup>40</sup>

b. Efek Pendapatan

Dalam hal pendapatan konsumen, efek pendapatan menyatakan bahwa jika harga suatu barang naik, maka biaya barang tersebut juga akan meningkat. Akibatnya, pelanggan akan lebih memilih barang yang lebih murah dan permintaan barang dengan biaya yang meningkat akan menurun. Hal ini menurunkan daya beli konsumen. Ketika biaya barang turun, daya beli pelanggan tumbuh dan begitu pula permintaan akan barang-barang tersebut. Penghasilan di sini memengaruhi keinginan akan sesuatu.

b) Pendapatan Konsumen

Permintaan secara signifikan dipengaruhi oleh pendapatan. Keinginan konsumen akan barang akan meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatannya, meningkatkan daya belinya. Sebaliknya, penurunan pendapatan akan mengakibatkan penurunan daya beli dan berkurangnya keinginan akan barang.

c) Harga Barang Lain yang Terikat

Barang pengganti dan tambahan disebut sebagai barang terkait lainnya. Permintaan akan suatu barang akan meningkat jika harga

---

<sup>40</sup> Jaih Mubarak dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, hlm. 77.

barang substitusinya turun, sedangkan permintaan akan barang tersebut akan turun jika harga barang substitusinya naik. Permintaan akan barang nonkomplementer akan meningkat jika harganya turun.

d) Selera Konsumen

Permintaan akan suatu produk sangat dipengaruhi oleh preferensi konsumen. Faktanya, preferensi konsumen mungkin lebih penting daripada biaya. Meskipun suatu barang mahal, pembeli akan tetap membelinya jika dia benar-benar menyukainya atau memiliki standar yang tinggi untuk itu. Di sisi lain, meskipun harganya sangat rendah, pelanggan mungkin masih ragu untuk membeli jika mereka tidak menyukai produk tersebut. Selain pengaruh tersebut, gaya hidup, masyarakat, dan tren saat ini semuanya berdampak pada preferensi konsumen.

e) Ekspektasi (Pengharapan)

Ekonom Islam klasik telah mengakui pentingnya ekspektasi dalam mendorong permintaan, meskipun secara implisit. Harapan mungkin menguntungkan atau tidak menguntungkan. Ketika konsumen memiliki harapan yang optimis, mereka lebih cenderung membeli suatu produk karena mereka mengantisipasi kenaikan harga atau kualitas di masa depan. Sebaliknya, dalam kasus ekspektasi yang tidak menguntungkan, pelanggan akan enggan melakukan pembelian karena mereka memperkirakan penurunan harga lebih lanjut atau produk di bawah

standar.<sup>41</sup>

f) Masalah

Masalah adalah tujuan utama dari mengkonsumsi karena memungkinkan seseorang untuk mendapatkan berkah. Lebih sulit untuk menggambarkan bagaimana masalah mempengaruhi permintaan daripada variabel sebelumnya. Konsumen dengan tingkat keimanan rata-rata seringkali memilih produk yang sedikit berkahnya.

2. Penawaran

Menurut teori ekonomi tradisional, penawaran dipandang sebagai komponen pasar utama. Ibnu Taimiyah dan pemikir lainnya menyebut penawaran sebagai ketersediaan produk di pasar. Menurutnya, pasokan bisa berasal dari impor dan produksi lokal, artinya baik penjual maupun produsen bisa masuk ke bisnis ini.

a) Masalah

Tingkat kepercayaan produsen sebagian besar menentukan bagaimana masalah mempengaruhi penawaran. Masalah akan menjadi faktor utama dalam produksi jika produsen Muslim memiliki derajat keimanan yang tinggi, yang akan menyebabkan peningkatan kuantitas komoditas bermanfaat yang diciptakan. Namun, jika produsen hanya memperhatikan keuntungan semata, maka ketersediaan barang yang bermanfaat akan semakin berkurang.

b) Keuntungan

---

<sup>41</sup> Jaih Mubarak dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, hlm. 77-78.



Laba adalah bagian dari masalah karena dapat membantu menghasilkan uang yang kemudian dapat diterapkan pada berbagai usaha yang berbeda. Dengan kata lain keuntungan adalah penambahan modal untuk mendapatkan masalah yang lebih besar lagi. Ini adalah variabel yang berdampak pada pendapatan:

a. Harga Barang

Biaya produk adalah elemen pertama yang mempengaruhi keuntungan. Jumlah laba yang dihasilkan per unit akan naik seiring dengan naiknya harga barang. Sebaliknya, jika harga turun, produsen sering mengurangi produksi karena margin keuntungan mereka berkurang.<sup>42</sup>

b. Biaya Produksi

Karena laba adalah selisih antara pendapatan dan biaya, maka biaya produksi mempengaruhi tingkat laba. Jika biaya produksi turun, keuntungan produsen atau penjual akan naik, mendorongnya untuk menaikkan jumlah yang ditawarkan ke pasar. Di sisi lain, jika biaya manufaktur meningkat, pendapatan produsen atau penjual akan menurun, mendorong mereka untuk mengurangi jumlah produk yang mereka suplai ke pasar. Jika biaya produksi memang naik, produsen akan meningkatkan harga untuk menjaga tingkat keuntungan mereka. Biasanya, dua elemen akan mempengaruhi

---

<sup>42</sup> Jaih Mubarak dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, hlm. 79.

biaya produksi:

a) Harga Input Produksi

Variabel utama yang mempengaruhi biaya produksi adalah harga input manufaktur. Biaya manufaktur akan naik jika biaya produksi input naik. Karena produsen memiliki kecenderungan untuk meminimalkan jumlah yang mereka pasok, kenaikan harga input produksi dapat berdampak buruk pada penawaran. Di sisi lain, jika biaya input manufaktur menurun, maka biaya produksi juga akan turun, yang akan mendorong perusahaan untuk memperluas outputnya.

b) Teknologi Produksi

Biaya manufaktur secara signifikan dipengaruhi oleh teknologi produksi. Memanfaatkan teknologi yang tepat membantu meningkatkan produktivitas dan meningkatkan proses untuk membuat barang dengan lebih murah. Dalam hal ini, produsen dapat mengurangi biaya produksi dan meningkatkan keuntungan. Selain itu, teknologi dapat meningkatkan output dan kualitas produk, yang akan membuat perusahaan lebih kompetitif di pasar. Dalam jangka panjang, meningkatnya keuntungan yang dihasilkan oleh produsen dapat mendorong mereka untuk meningkatkan penawaran dan pertumbuhan bisnis.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Jaih Mubarak dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, hlm. 80.

Sejak harga-harga naik dan masyarakat menuntut barang yang lebih mahal, penetapan harga barang telah menjadi perhatian perdagangan pada masa Rasulullah SAW. Dengan mencatat bahwa Ab Daud menceritakan hadits dari Ab Hurairah (Hadis nomor 3.450) dan Anas (Hadis nomor 3451):

“Dari Abū Hurairah bahwasanya seseorang datang lalu berkata, “Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga”. Rasulullah SAW, “Aku hanya berdoa (agar harga menjadi baik)”. Kemudian datang lagi seseorang yang lain kepada Rasulullah lalu berkata, “Wahai Rasulullah, tetapkanlah harga”. Rasulullah SAW bersabda, “Allah-lah yang menurunkan dan menaikkan (harga). Dan sesungguhnya aku berharap bertemu Allah dalam keadaan bahwa (sedangkan) aku tidak menzalimi seseorang”.

“Orang-orang berkata, “Wahai Rasulullah, harga (barang) telah naik (sehingga membuat hidup kami susah), maka tetapkanlah harga barang untuk kami”. Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit dan meluaskannya, dan Maha Pemberi Rezeki; dan aku berharap berjumpa dengan Allah tanpa tuntutan salah seorang dari kalian karena kezaliman terkait darah dan harta”.

Hadits ini mengarah pada kesimpulan bahwa Rasulullah berpendapat bahwa beberapa penyebab kenaikan harga sudah cukup mendesak sehingga tidak perlu dilakukan tindakan. Karena keyakinan Rasulullah SAW bahwa keadaan darurat akan berlalu bersama dengan dihilangkannya penyebab yang mendasarinya, beliau memperkirakan harga akan segera kembali normal. Rasulullah SAW berpendapat bahwa penetapan harga bersifat menindas kepentingan para pedagang karena memaksa mereka untuk menjual barang dengan harga patokan yang telah ditentukan yang tentunya bertentangan dengan keinginan mereka. Oleh karena itu, dalam keadaan normal, pemerintah tidak memiliki kekuatan untuk mengintervensi harga

pasar.<sup>44</sup>

Untuk menjaga hak-hak konsumen, menghindari penimbunan, dan menghentikan penipuan, pemerintah harus turun tangan untuk menetapkan standar harga jika para pedagang menaikkan harga secara tidak adil dan merugikan masyarakat. Contohnya, Khalifah Umar bin Khattab pernah menetapkan harga standar untuk barang-barang tertentu agar tidak terjadi penyelewengan dan penimbunan barang yang merugikan masyarakat.<sup>45</sup>

Athiyah ‘Adlan ‘Athiyah Ramadhan memperkenalkan kaidah baru terkait penentuan harga pasar yang sesuai dengan syariah. Menurut aturan, faktor utama dalam menentukan keuntungan adalah kebebasan melalui proses pasar, yang dapat dikendalikan oleh pemerintah. Dalam kaidah ini, negara dapat menetapkan batas-batas tertentu dalam menentukan harga pasar agar tetap sesuai dengan prinsip syariah, seperti menghindari praktik penimbunan dan kecurangan para pedagang.

Hal ini dapat melindungi hak-hak orang lain dan menghindari terjadinya ketidakadilan dalam perdagangan. Akibatnya, penetapan harga pasar sesuai syariah tidak selalu membutuhkan tindakan langsung pemerintah, melainkan penggunaan sistem pasar bebas yang tunduk pada beberapa batasan yang ditetapkan oleh negara. Berikut adalah beberapa penjelasan untuk melanggar peraturan ini:

1. Prinsip (hukum asal) dalam dalam bermuamalah, prinsip utama adalah boleh (*ibahah*) selama transaksi tersebut dilakukan atas dasar saling

---

<sup>44</sup> Jaih Mubarak dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, hlm. 73.

<sup>45</sup> Supriadi Muslimin, “Konsep Penetapan Harga Prespektif Islam”, hlm. 7.

rela (*'an tarāḍin*), kecuali jika ada dalil yang menunjukkan keharaman, seperti dalam transaksi yang melibatkan ketidakpastian (*taghrir*), ketidakjujuran (*tadlis*), dan penipuan (*khida'*). Tidak ada dalil yang secara spesifik membatasi jumlah keuntungan yang diperoleh oleh pelaku usaha, sehingga seberapa besar keuntungan yang didapat adalah halal.

2. Dalam hadis riwayat Imam Bukhari dan ulama lainnya, dinyatakan bahwa keuntungan berlipat ganda dalam jual beli adalah diperbolehkan, yang artinya:

“Alī Ibn ‘Abdullah menceritakan kepada kami, Sufyan menceritakan kepada kami, Syabib Ibn Gharqadah menceritakan kepada kami, ia berkata: saya mendengar penduduk bercerita tentang ‘Urwah bahwa Nabi SAW memberikan satu dinar agar dibelikan seekor kambing untuk beliau, lalu dengan uang tersebut ia memperoleh dua ekor kambing, kemudian ia jual satu ekor dengan harga satu dinar. Ia pulang membawa satu dinar dan satu ekor kambing. Nabi SAW mendoakannya agar memperoleh berkah dalam jual-belinya. Seandainya ‘Urwah membeli debu pun, ia pasti beruntung”

Terdapat riwayat yang menjelaskan kejadian sebagai berikut:

“Sesungguhnya Zubair Ibn ‘Awwam membeli tanah hutan belukar, tanah tersebut merupakan tanah yang sangat luas di tempat yang tinggi kota Madinah seharga 170 ribu, tanah tersebut (kemudian) dijual kepada Ibn Abd Allah Ibn al-Zubair seharga 1 juta”

Jelas dari dua hadits ini, yang menjelaskan tentang jual beli yang dilakukan oleh para sahabat yang bernama 'Urwah dan Zubair bin 'Awwam, bahwa mereka masing-masing memperoleh keuntungan yang besar dari jual belinya masing-masing, yaitu 100% dan 588% dari harga pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada batasan jumlah



keuntungan yang dapat diperoleh para pebisnis dalam Islam. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa harga dan keuntungan diserahkan kepada mekanisme pasar dan tidak dibatasi, asalkan transaksi dilakukan secara sukarela dan tidak melibatkan unsur penipuan, ketidakpastian, atau ketidakjujuran.<sup>46</sup>

3. Menurut fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia) no 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang ketentuan harga atau *tsaman* sebagai berikut:

1. Harga dalam akad jual beli harus sudah dinyatakan secara pasti pada saat akad, baik ditentukan melalui tawar menawar (*ba'i al-musawamah*), lelang (*ba'i al-muzayadah*), atau tender (*ba'i al-munaqashah*).
2. Harga perolehan wajib disampaikan oleh penjual hanya dalam jual beli amanah seperti jual beli murabahah, dan tidak wajib dalam selain jual beli amanah.
3. Pembayaran harga dalam jual beli boleh dilakukan secara tunai (*al-ba'i al-hal*), tangguh (*al-ba'i al-mu'ailah*), dan angsur/bertahap (*al-ba'i bi altaqsith*).
4. Harga dalam jual beli yang tidak tunai (*bai' al-mu'ailah/bai' al'taqsith*) boleh tidak sama dengan hargatunai (*al-ba'i al-hal*).<sup>47</sup>

Dengan fatwa ini, MUI memberikan pedoman yang mengatur ketentuan harga dalam jual beli, memastikan kejelasan harga saat

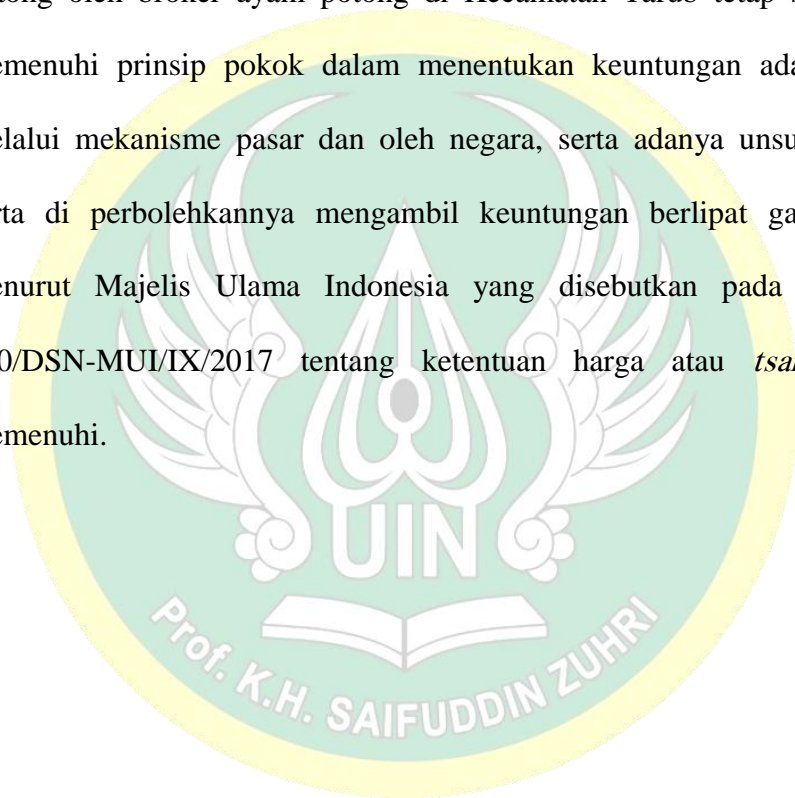
---

<sup>46</sup> Jaih Mubarak. dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra I*, hlm. 74-75.

<sup>47</sup> fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia) no 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang ketentuan harga atau *tsaman*

akad, mengatur kewajiban penyampaian harga perolehan, memberikan fleksibilitas pembayaran, dan mengakui adanya perbedaan harga dalam transaksi yang tidak tunai.

Berdasarkan keterangan diatas, maka praktik penetapan harga ayam potong oleh broker ayam potong di Kecamatan Tarub tetap sah karena memenuhi prinsip pokok dalam menentukan keuntungan adalah bebas melalui mekanisme pasar dan oleh negara, serta adanya unsur kerelaan serta di perbolehkannya mengambil keuntungan berlipat ganda, serta menurut Majelis Ulama Indonesia yang disebutkan pada fatwa no 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang ketentuan harga atau *tsaman* telah memenuhi.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan, praktik penetapan harga ayam potong oleh broker ayam potong di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal adalah dengan cara melihat harga bibit ayam potong, melihat harga pakan ayam potong, serta melihat permintaan pasar. Tiga faktor tersebut merupakan cara broker ayam potong dalam menetapkan harga ayam potong, ditambah lagi harga bibit ayam potong dan harga pakan ayam potong yang tidak selalu stabil, selain dari bibit ayam potong dan pakan ayam potong broker ayam potong menentukan harga diawal perjanjian antara peternak ayam potong dengan broker ayam potong dengan cara memprediksi kebutuhan ayam potong dimasa peternak ayam potong panen dengan cara melihat pasar, memprediksi permintaan dimasa broker panen merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi harga ayam potong.
2. Praktik penetapan harga ayam potong oleh broker ayam potong di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal menurut pandangan hukum ekonomi syariah adalah diperbolehkan karena penentapan harga barang ini, pada zaman Rasulullah SAW telah menjadi isu perdagangan karena terdapatnya kondisi mahalnya harga barang-barang yang dibutuhkan masyarakat. Abū Dāwud meriwayatkan hadis dari Abū Hurairah (Nomor hadis 3.450) dan Anas (Nomor hadis 3451). Berdasarkan hadits tersebut, dapat disimpulkan bahwa Nabi menganggap ada alasan tertentu dari kenaikan harga yang

bersifat krisis dan tidak memerlukan bantuan. Rasulullah SAW juga berpendapat bahwa harga-harga akan segera kembali normal karena beliau meyakini apapun yang bersifat darurat akan hilang seiring dengan penyebab keadaan tersebut. Sementara menurut fatwa ini, MUI memberikan pedoman yang mengatur ketentuan harga dalam jual beli, memastikan kejelasan harga saat akad, mengatur kewajiban penyampaian harga perolehan, memberikan fleksibilitas pembayaran, dan mengakui adanya perbedaan harga dalam transaksi yang tidak tunai.

Berdasarkan kedua pandangan diatas maka saya sebagai peneliti menyimpulkan jika praktik penetapan harga ayam potong oleh broker ayam potong di Kecamatan Tarub Kabupaten Tegal tetap sah karena memenuhi prinsip pokok dalam menentukan keuntungan adalah bebas melalui mekanisme pasar dan oleh negara, serta adanya unsur kerelaan serta di perbolehkannya mengambil keuntungan berlipat ganda, dan tidak adanya unsur yang mengharamkan dalam proses tersebut.

## **B. Saran**

Meskipun tidak ada dalil yang menjelaskan terkait dengan batasan dalam meraih keuntungan pada jual beli, maka sebagai pelaku usaha (broker ayam potong) tetap harus berlandaskan etika atau norma dalam jual beli agar tidak memberatkan pihak lain, sehingga dengan demikian maka akan tercipta kerelaan dalam melakukan jual beli antara satu sama lain karena kerelaan dalam jual beli merupakan prinsip dalam jual beli.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Sauqi Rifcky, “Analisi Penetapan Harga Jual Produk Dan Volume Penjualan Pada PT Dea Lova Indonesia”, *jurnal ilmiah (JAMAK)*, Vol. 2, No. 1, 2021.
- Apipudin, “Konsep Jual Beli Dalam Islam”, *Jurnal ISLAMINOMIC* Vol. V, No. 2. 2016
- Arafat Muhsin, dkk, “Jual Beli Fasid Menurut Imam Abu Hanifah”, *Journal of Indonesian Comparative of Syari’ah Law*, Vol 4, No 2, 2021.
- Badruzaman Dudi, “Implementasi Hukum Ekonomi Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah”, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, Vol.2 No. 2, 2019.
- Djakfar Muhammad Hukum Bisnis Membangun Wacana Integritas Perundangan Nasional dengan Syariah (Malang: UIN Malang Press, 2009).
- Djuwaini Dimyudin, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015).
- Effendi Syamsul, “Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *jurnal Kajian Ekonomi Syariah*, Vol. 1, No. 2, 2021
- Ghazaly Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010).
- Hanifuddin Iza, *Fiqh Samsarah dan Praktik Pemakelaran* (Batusangkar : STAIN Batusangkar Press, 2014)
- Iryantoro Lambet, “Hubungan Harga Dengan Keputusan Pembelian Aki pada Toko Rn Accu di Pnggur Lampung Tengah”, *Jurnal Manajemen DIVERSIFIKASI*, Vol. 1, No. 2, 2021.
- Jalawida Szasza, *Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perespektif Hukum Islam (Studi Di Rumah Makan Ma’ Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah)*, *Skripsi*. Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2019.
- Kencana Surya, “Analisis Strategi Penetapan Harga SKM.CLOTHING”, *jurnal prosiding*, 2019
- Komarudin Parman dan Hidayat Muhammad Rifqi, “Penetapan Harga Oleh Negara Dalam Prespektif Fiqh”, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, 2017.



- Lisman Muhammad, "Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam", *jurnal Islamika*, Vol. 2, No. 1. 2019.
- Mahfudhoh Zuhrotul dan Santoso Lukman, "Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Melalui Media Online Di Kalangan Mahasiswa", *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis Islam*, Vol 2, No.1, 2020.
- Maulana Muhammad dan Alidar, *Model Transaksi Ekonomi Kontemporer Dalam Islam* (Banda Aceh : Dinas Syariat Islam Aceh, 2020)
- Mubarok Jaih dkk, *Ekonomi Syariah Bagi Perguruan Tinggi Sastra 1*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia, 2021).
- Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, (Mataram : Mataram University Press, 2020)
- Muhtarifin Nashihatul, *Problematika Penetapan Harga Jual Ayam Potong Di Tingkat Penjual Pada Pasar Tangor Kulim Pekanbaru*, Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Pekanbaru-Riau, 2020.
- Munip Abdul, "Hukum Islam Dan Fiqh Muamalah", *Jurnal Penelitian dan Pemikiran Keislamaan*, Vol. V, no. 1, 2018.
- Muriza Fajar, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga Sparepart Bekas Kendaraan (Studi Kasus di Pasar Loak Lampaseh Aceh Banda Aceh)*, Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-raniry Darusalam Banda Aceh, 2019.
- Muslimin Supriadi, "Konsep Penetapan Harga Prespektif Islam", *jurnal Islamic Economic*, Vol. 2, No. 1, 2020.
- Ngani Nico, *Metodologi Penelitian dan Penulisan Hukum*, (Yogyakarta : Pustaka Yustisia, 2012)
- Prayoga Ayudha D, dkk, *Persaingan Usaha Dan Hukum Yang Mengaturnya Di Indonesia* (Jakarta: Elips, 2000).
- Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Banjarmasin : Antasari Press, 2011)
- Rahman Abdul, dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012).
- Rahmawati dkk, "Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec. Malangke", *Jurnal Muamalah*, Vol. 5 no 2, 2015

- Rainah Ayu Putri, "Pertanggung Jawaban Makelar Dan Komisioner Kepada Pihak Ketiga Berdasarkan Hukum Dagang Indonesia", *Jurnal Yustisiabel*, vol 5, no. 1, 2021,
- Rizka Arina Ulfa, "Makna Metodologi Penelitian", *jurnal makna metodologi peneliian*, 2018.
- Rohman Abdur, "Menyoal Filosofi 'An-Taradin Pada Akad Jual Beli (Kajian Hukum Ekonomi Syariah dalam Transaksi Jual Beli)", *jurnal Et-Tijarie*, Vol. III, No 2, Juli 2016.
- Sabiq Sayyid, *Fiqh as-Sunnah*, Juz 3 (Semarang: Toha Putra, 2009).
- Sari Rissa Mustika, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pelanggan Produk Sprei RISE", *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)* Vol. 5 No. 3, 2021
- Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. III, No. 2. 2015
- Sidiq Umar & Choiri Moh. Mifthcul, *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan* (Ponorogo: CV Nata Karya, 2019).
- Siyoto Sandu dan Sodik M. Ali, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta : Literasi Media Publishing, 2015)
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung : Alfabeta, 2018),
- Suhendi Hendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2016)
- Sukmayadi, "Kebijakan Penetapan Harga Pada Pt. Atrindo Asia Global Bandung", *Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vol. 10, No. 2, 2019
- Suryabata Sumardi, *Metode Penelitian* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002),
- Susiawati Wati, "Jual Beli Dan Dalam Konteks Kekinian", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 8, No 2, 2017.
- Syaikhu dkk, *Fiqh Muamalah Memahami Konsep dan Dialektika Kontemporer* (Yogyakarta: K-Media, 2020)
- Syar'iyah Maulidah, *Penentuan Harga Dalam Jual Beli Rumput laut Tinjauan Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES) (Studi Di Desa*

*Sumberkencono-Wongsorejo-Banyuwangi), Skripsi. Fakultas Syariah  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017  
Tanzeh Ahmad, Pengantar Metode Penelitian (Yogyakarta: Teras, 2009).*



## LAMPIRAN

Lampiran 1











## Lampiran 2

### Wawancara dengan Broker ayam potong bapak Marwadi

1. Bagaimana bapak mendirikan usaha broker, dan bagaimana perkembangannya sampai saat ini?

*Saya mendirikan usaha ini secara mandiri, karena melihat potensi usaha yang bagus. Saya memulai usaha ini sejak tahun 2013.*

2. Bagaimana cara untuk menjalin Kerjasama antara broker dan peternak?

*Cara menjalin kerjasama dengan saya asal terpenuhi syarat-syaratnya saja sudah bis kerjasama dengan saya.*

3. Apa saja yang keuntungan peternak yang menjalin kerjasama dengan para broker?

*Yang bisa dirasakan peternak tentu harga ayam potong yang sudah disetujui diawal perjanjian*

4. Fasilitas apa saja yang diberikan oleh broker kepada para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama?

*Saya memfasilitasi mulai dari bibit, vitamin.*

5. Bagaimana mekanisme kerjasama antara broker dan peternak ayam potong?

*Pembaruan kontrak diawal, sebelum bibit masuk ke kandang*

6. Bagaimana mekanisme pengambilan dan pembelian ayam potong dari peternak setelah panen?

*Pembelian harga sudah ditetapkan diawal perjanjian, ketika masa panen saya tinggal mengambil saja.*

7. Bagaimana cara menetapkan harga jual ayam potong?

*Saya menetapkan harga ayam dengan melihat harga bibit, pakan, pasar.*

8. Apakah ada target untuk para peternak ayam potong?

*Target yang saya berikan kepada peternak yang bekerjasama dengan saya yaitu 85% dari jumlah bibit ayam*

9. Apa keuntungan para peternak jika hasil panen ayam potong memenuhi atau melebihi target?

*Saya selalu memberikan bonus untuk peternak yang memenuhi target.*

10. Apakah ada standar kandang ayam potong untuk para peternak?

*Itu masuk ke syarat tadi, kapasitas kandang, sama kandang minimal harus sudah dengan sistem semi tertutup.*

11. Ada berapa peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker?

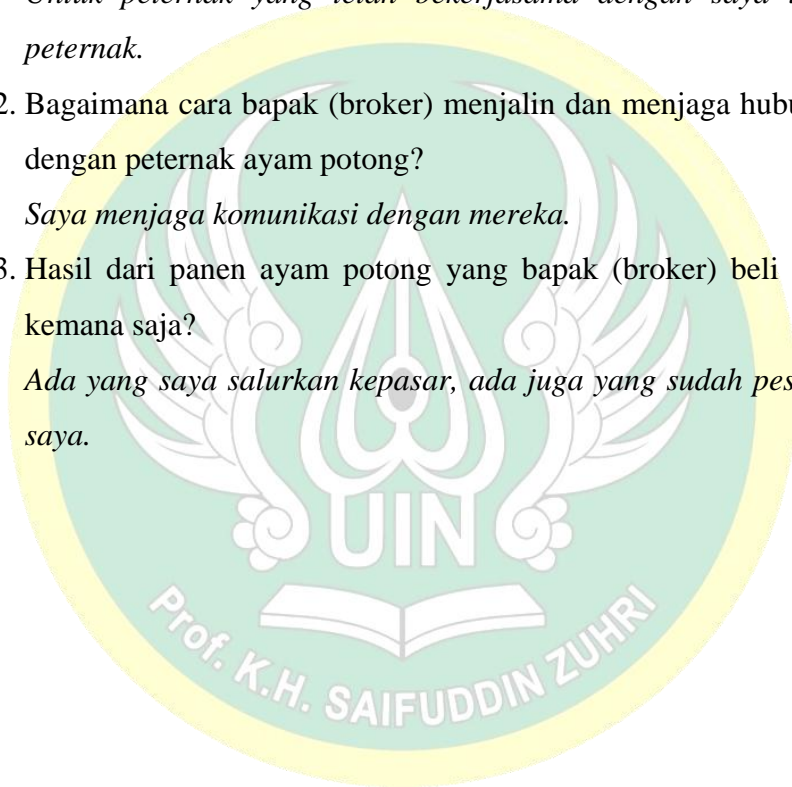
*Untuk peternak yang telah bekerjasama dengan saya terdapat 5 peternak.*

12. Bagaimana cara bapak (broker) menjalin dan menjaga hubungan baik dengan peternak ayam potong?

*Saya menjaga komunikasi dengan mereka.*

13. Hasil dari panen ayam potong yang bapak (broker) beli bapak jual kemana saja?

*Ada yang saya salurkan kepasar, ada juga yang sudah pesan dengan saya.*



Wawancara dengan Broker ayam potong bapak Abdul Rojak

1. Bagaimana bapak mendirikan usaha broker, dan bagaimana perkembangannya sampai saat ini?

*Saya mendirikan usaha ini secara mandiri, karena melihat potensi usaha yang bagus. Saya memulai usaha ini sejak tahun 2014 sampai saat ini.*

2. Bagaimana cara untuk menjalin Kerjasama antara broker dan peternak?

*Cara menjalin kerjasama dengan saya asal terpenuhi syarat-syaratnya saja sudah bis kerjasama dengan saya.*

3. Apa saja yang keuntungan peternak yang menjalin kerjasama dengan para broker?

*Yang bisa dirasakan peternak tentu harga ayam potong yang sudah disetujui diawal perjanjian*

4. Fasilitas apa saja yang diberikan oleh broker kepada para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama?

*Saya memfasilitasi mulai dari bibit, vitamin.*

5. Bagaimana mekanisme kerjasama antara broker dan peternak ayam potong?

*Pembaruan kontrak diawal, sebelum bibit masuk ke kandang*

6. Bagaimana mekanisme pengambilan dan pembelian ayam potong dari peternak setelah panen?

*Pembelian harga sudah ditetapkan diawal perjanjian, ketika masa panen saya tinggal mengambil saja.*

7. Bagaimana cara menetapkan harga jual ayam potong?

*Saya menetapkan harga ayam dengan melihat harga bibit, pakan, pasar.*

8. Apakah ada target untuk para peternak ayam potong?

*Target yang saya berikan kepada peternak yang bekerjasama dengan saya yaitu 85% dari jumlah bibit ayam*

9. Apa keuntungan para peternak jika hasil panen ayam potong memenuhi atau melebihi target?

*Saya selalu memberikan bonus untuk peternak yang memenuhi target.*

10. Apakah ada standar kandang ayam potong untuk para peternak?

*Itu masuk ke syarat tadi, kapasitas kandang, sama kandang minimal harus sudah dengan sistem semi tertutup.*

11. Ada berapa peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker?

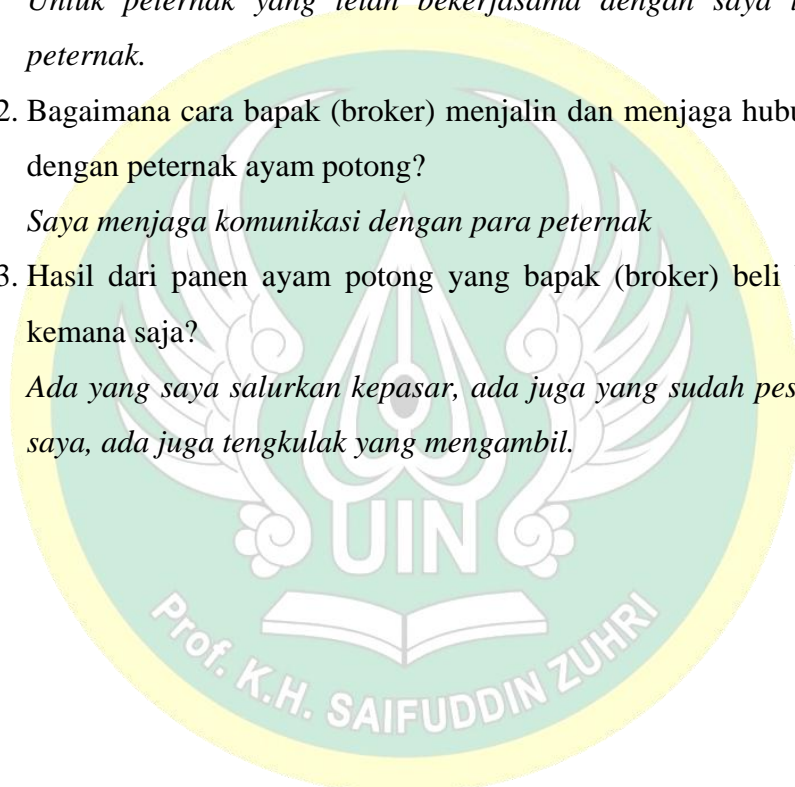
*Untuk peternak yang telah bekerjasama dengan saya terdapat 4 peternak.*

12. Bagaimana cara bapak (broker) menjalin dan menjaga hubungan baik dengan peternak ayam potong?

*Saya menjaga komunikasi dengan para peternak*

13. Hasil dari panen ayam potong yang bapak (broker) beli bapak jual kemana saja?

*Ada yang saya salurkan kepasar, ada juga yang sudah pesan dengan saya, ada juga tengkulak yang mengambil.*





Wawancara dengan Broker ayam potong bapak Mahfudz

1. Bagaimana bapak mendirikan usaha broker, dan bagaimana perkembangannya sampai saat ini?

*Saya mendirikan usaha ini secara mandiri, karena melihat potensi usaha yang bagus. Saya mendirikan usaha ini sejak tahun 2014.*

2. Bagaimana cara untuk menjalin Kerjasama antara broker dan peternak?

*Cara menjalin kerjasama dengan saya asal terpenuhi syarat-syaratnya saja sudah bis kerjasama dengan saya.*

3. Apa saja yang keuntungan peternak yang menjalin kerjasama dengan para broker?

*Yang bisa dirasakan peternak tentu harga ayam potong yang sudah disetujui diawal perjanjian*

4. Fasilitas apa saja yang diberikan oleh broker kepada para peternak ayam potong yang menjalin kerjasama?

*Saya memfasilitasi mulai dari bibit, vitamin.*

5. Bagaimana mekanisme kerjasama antara broker dan peternak ayam potong?

*Pembaruan kontrak diawal, sebelum bibit masuk ke kandang*

6. Bagaimana mekanisme pengambilan dan pembelian ayam potong dari peternak setelah panen?

*Pembelian harga sudah ditetapkan diawal perjanjian, ketika masa panen saya tinggal mengambil saja.*

7. Bagaimana cara menetapkan harga jual ayam potong?

*Saya menetapkan harga ayam dengan melihat harga bibit, pakan, pasar.*

8. Apakah ada target untuk para peternak ayam potong?

*Target yang saya berikan kepada peternak yang bekerjasama dengan saya yaitu 85% dari jumlah bibit ayam*

9. Apa keuntungan para peternak jika hasil panen ayam potong memenuhi atau melebihi target?

*Saya selalu memberikan bonus untuk peternak yang memenuhi target.*

10. Apakah ada standar kandang ayam potong untuk para peternak?

*Itu masuk ke syarat tadi, kapasitas kandang, sama kandang minimal harus sudah dengan sistem semi tertutup.*

11. Ada berapa peternak ayam potong yang menjalin kerjasama dengan broker?

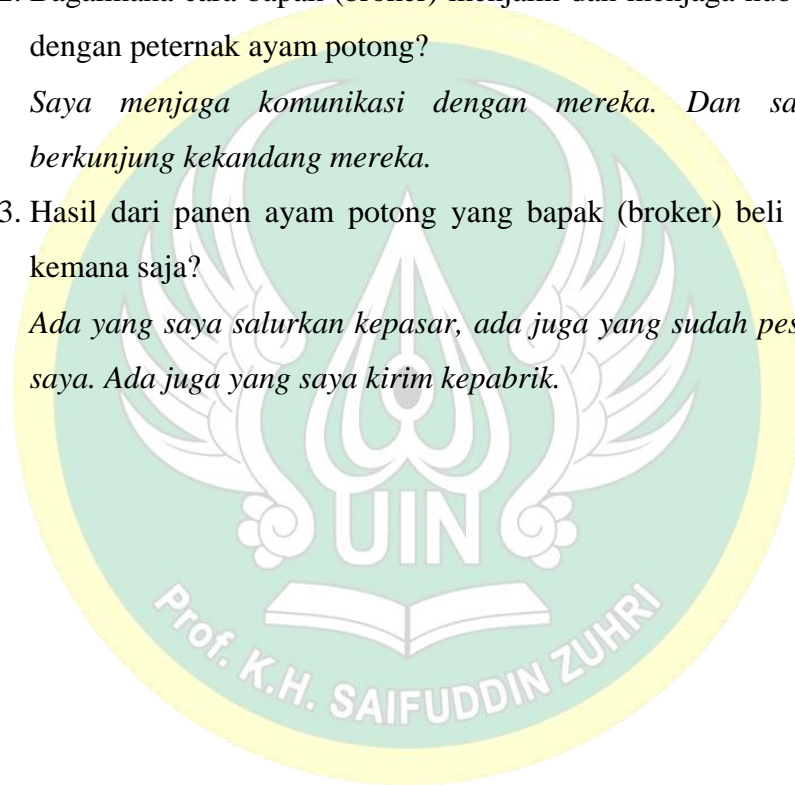
*Untuk peternak yang telah bekerjasama dengan saya terdapat 5 peternak.*

12. Bagaimana cara bapak (broker) menjalin dan menjaga hubungan baik dengan peternak ayam potong?

*Saya menjaga komunikasi dengan mereka. Dan saya sering berkunjung ke kandang mereka.*

13. Hasil dari panen ayam potong yang bapak (broker) beli bapak jual kemana saja?

*Ada yang saya salurkan kepasar, ada juga yang sudah pesan dengan saya. Ada juga yang saya kirim ke pabrik.*



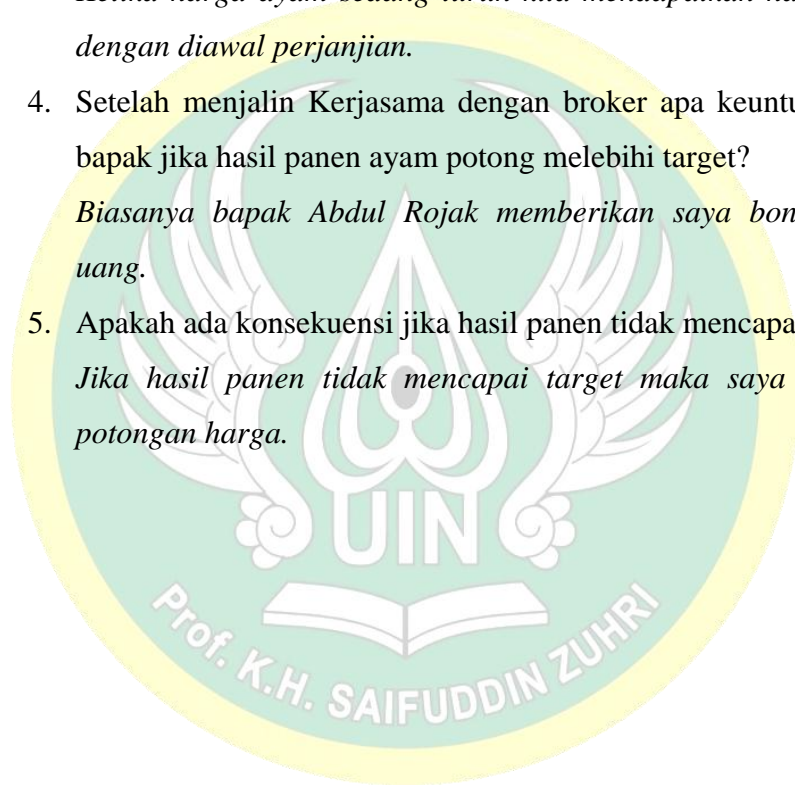
Wawancara kepada peternak ayam potong bapak Irfan

1. Sejak kapan bapak menjalani usaha peternakan ayam potong?  
*Saya mendirikan peternakan ini sejak tahun 2016.*
2. Apa yang perbedaan yang bapak rasakan setelah dan sebelum menjalin kerjasama dengan broker?  
*Saya langsung menjalin kerjasama dengan broker.*
3. Apa keuntunga bapak setelah menjalin kerjasama dengan broker?  
*Ketika harga ayam sedang turun kita mendapatkan harag sesuai dengan diawal perjanjian.*
4. Setelah menjalin Kerjasama dengan broker apa keuntungan bagi bapak jika hasil panen ayam potong melebihi target?  
*Biasanya bapak Marwadi memberikan saya bonus berupa uang.*
5. Apakah ada konsekuensi jika hasil panen tidak mencapai target?  
*Jika hasil panen tidak mencapai target maka saya dikenakan potongan harga.*



Wawancara kepada peternak ayam potong bapak Marsudi

1. Sejak kapan bapak menjalani usaha peternakan ayam potong?  
*Saya mendirikan peternakan ini sejak tahun 2009.*
2. Apa yang perbedaan yang bapak rasakan setelah dan sebelum menjalin kerjasama dengan broker?  
*Tentu lebih mudah, karena sudah terfasilitasi semua sehingga saya tidak perlu memikirkan bibit, pakan, serta penjualan.*
3. Apa keuntunga bapak setelah menjalin kerjasama dengan broker?  
*Ketika harga ayam sedang turun kita mendapatkan harag sesuai dengan diawal perjanjian.*
4. Setelah menjalin Kerjasama dengan broker apa keuntungan bagi bapak jika hasil panen ayam potong melebihi target?  
*Biasanya bapak Abdul Rojak memberikan saya bonus berupa uang.*
5. Apakah ada konsekuensi jika hasil panen tidak mencapai target?  
*Jika hasil panen tidak mencapai target maka saya dikenakan potongan harga.*



Wawancara kepada peternak ayam potong bapak Agus

1. Sejak kapan bapak menjalani usaha peternakan ayam potong?  
*Saya mendirikan peternakan ini sejak tahun 2012*
2. Apa yang perbedaan yang bapak rasakan setelah dan sebelum menjalin kerjasama dengan broker?  
*Tentu lebih mudah, karena sudah terfasilitasi semua.*
3. Apa keuntunga bapak setelah menjalin kerjasama dengan broker?  
*Ketika harga ayam sedang turun kita mendapatkan harag sesuai dengan diawal perjanjian.*
4. Setelah menjalin Kerjasama dengan broker apa keuntungan bagi bapak jika hasil panen ayam potong melebihi target?  
*Biasanya bapak Mahfudz memberikan saya bonus berupa uang.*
5. Apakah ada konsekuensi jika hasil panen tidak mencapai target?  
*Jika hasil panen tidak mencapai target maka saya dikenakan potongan harga.*





## Lampiran 3

### Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH  
Jalan Jenderal A. Yani No. 40A Purwokerto 53126  
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553

#### **SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR**

Nomor : 753/Un.17/D.Syariah/5/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Sidang Seminar Proposal Skripsi Fakultas Syari'ah UIN SAIZU Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : MUHAMMAD MUKHLISH  
NIM : 1617301127  
Smt./Prodi : XII/HES/ Hukum Ekonomi Syari'ah  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Benar-benar melaksanakan Seminar Proposal Skripsi dengan judul: "PENETAPAN HARGA AYAM POTONG OLEH BROKER MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Pada Para Broker Di Kecamatan Tarub, Kabupaten Tegal)" pada tanggal 22 April 2022 dan dinyatakan **LULUS/ ~~TIDAK LULUS~~\*** dengan NILAI: **78 (B+)** dan perubahan proposal/ hasil seminar proposal terlampir di Berita Acara Seminar Proposal Skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset guna penyusunan skripsi program S1.

Dibuat di : Purwokerto  
Pada Tanggal : 9 Mei 2022

Ketua Sidang,



Agus Sunaryo

Sekretaris Sidang,



Sugeng Riyadi

**\*)Keterangan:**

1. Coret yang tidak perlu

2. RENTANG NILAI:

A : 86-100	B+ : 76-80	B- : 66-70	C : 56-60
A- : 81-85	B : 71-75	C+ : 61-65	

Lampiran 4

Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS SYARIAH  
Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126  
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : /Un.19/D.Syariah /PP.05.3/5/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri  
Purwokerto, menerangkan bahwa:

Nama : Muhammad Mukhlis  
NIM : 1617301127  
Semester/Prodi : 14/Hukum Ekonomi Syariah

Mahasiswa tersebut benar-benar telah melaksanakan ujian  
komprehensif pada hari Jum'at, 26 Mei 2023 dan dinyatakan LULUS dengan  
nilai 59 (C).

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat digunakan  
sebagaimana mestinya.

Purwokerto, Jum'at, 26 Mei 2023

A.n. Dekan  
Kajur HES dan HTN,

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

Lampiran 5

Sertifikat BTA PPI



**IAIN PURWOKERTO**  
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**UPT MA'HAD AL-JAMI'AH**

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp: 0281-635624, 628250 | www.lainpurwokerto.ac.id

---

**SERTIFIKAT**  
Nomor: In.17/UPT.MAJ/4863/05/2021

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

NAMA : MUHAMMAD MUKHLISH  
NIM : 1617301127

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	:	70
# Tartil	:	70
# Imla'	:	70
# Praktek	:	70
# Nilai Tahfidz	:	70



Purwokerto, 05 Jan 2021



Validation Code: \_\_\_\_\_

SIMA v.1.0 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH IAIN PURWOKERTO - page1/1



Lampiran 6

Sertifikat Aplikasi Komputer

# SERTIFIKAT

APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO

## UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA

Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126



**IAIN PURWOKERTO**

No. IN.17/UPT-TIPD/2883/IV/2023

Diberikan Kepada:

**MUHAMMAD MUKHLISH**

NIM: 1617301127

Tempat / Tgl. Lahir: Tegal Jawa tengah, 24 November 1996

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program **Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.

SKOR	HURUF
96-100	A
91-95	A-
86-90	B+
81-85	B-
75-80	C

MATERI	NILAI
Microsoft Word	90 / B+
Microsoft Excel	85 / B
Microsoft Power Point	87 / B+



Purwokerto, 14 April 2023

KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO

UP Dr. H. H. Fauz Hardoyono, S.Si, M.Sc  
PUBLIK INI 168319801215 200501 1 003












Lampiran 9

Sertifikat PPL

 **KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PURWOKERTO**  
**Laboratorium Fakultas Syari'ah**  
Jl. Jend. A. Yani No. 40 A. Telp. 0281-635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126 www.syariah.iaipurwokerto.ac.id

**SERTIFIKAT**


Nomor : P-0182/In. 17/Kalab.FS/PP.00.9/IV/2021


Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia dan Dosen Pembimbing Lapangan Praktek Pengalaman Lapangan Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto pada tanggal 12 April 2021 menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Mukhlis  
NIM : 1617301127  
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Telah mengikuti Kegiatan Praktek Pengalaman Lapangan di Pengadlian Agama Purwokerto dari tanggal 1 Maret 2021 sampai dengan tanggal 31 Maret 2021 dinyatakan **LULUS** dengan nilai A (skor 89.0). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto tahun 2021 dan sebagai syarat mengikuti ujian munaqasyah.

Purwokerto, 12 April 2021

Dekan Fakultas Syari'ah  
  
Muh. Bachrul Ulum, S.H., M.H.  
NIP. 19700705 200312 1 001

Ketab Fakultas Syariah  
  
Muh. Bachrul Ulum, S.H., M.H.  
NIP. 19720906 200003 1 002



**LPPM**  
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

**SERTIFIKAT**

Nomor: 137/K.LPPM/KKN-47/05/2021

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menyatakan bahwa:**

Nama : MUHAMMAD MUKHLISH  
NIM : 1617301127  
Fakultas / Prodi : SYARIAH/ HES

**TELAH MENGIKUTI**

**Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan Ke-47 IAIN Purwokerto Tahun 2021 dan dinyatakan LULUS dengan Nilai 87 (A).**

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KULTUR  
REPUBLIC OF INDONESIA  
IAIN PURWOKERTO  
Ketua LPPM  
H. Ansoni, M.Ag.  
NIP. 19650407 199203 1 004



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### IDENTITAS DIRI

Nama : Muhammad Mukhlis  
NIM : 1617301127  
Tempat/Tanggal Lahir : Tegal 24 November 1996  
Alamat Lengkap : Jalan Kodiklat TNI, RT 001 RW  
03, Kecamatan Serpong Kota  
Tangerang Selatan.  
Nama Ayah : Pujiman  
Nama Ibu : Juningsih

### RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD/MI : SD Negeri 1 Buaran, 2009
2. SMP/MTs : MTs Arrisalah Ponorogo, 2012
3. SMA/MA : MA Arrisalah Ponorogo, 2015

Purwokerto, 22 Mei 2023

Hormat Saya

Muhammad Mukhlis

