

**JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA
PRESPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus di Toko Baju Appleblosom Purwokerto)**



IAIN PURWOKERTO

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Hukum (S.H)**

Oleh:

**ANITA ROIKHATUL JANAH
NIM. 1522301099**

IAIN PURWOKERTO

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

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : **Anita Roikhatul Janah**
NIM : 1522301099
Jenjang : S-1
Fakultas : Syari'ah
Jurusan : HukumEkonomi Syari'ah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi berjudul **“JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA PRESPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Toko Baju Appleblossom Purwokerto)”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang saya peroleh.

Purwokerto, 21 Januari 2021

Saya yang menyatakan,



Anita Roikhatul Janah

NIM. 1522301099

IAIN PURW



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS SYARI'AH**

Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA PRESPEKTIF
HUKUM EKONOMI SYARI'AH (Studi Kasus Toko Baju Appleblossom
Purwokerto)**

Yang disusun oleh **Anita Roikhatul Janah (NIM. 1522301099)** Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah, Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah, Fakultas Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, telah diujikan pada tanggal 21 Januari 2021 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Hukum (S.H)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji I

Drs. Achmad Sidiq, M.H.I., M.H
NIP. 19750720200501

Sekertaris Sidang/Penguji II

Ahmad Zayyadi, M.A., M.H.I
NIDN.2112088301

Pembimbing/Penguji III

Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I.
NIP. 19790428 200901 1006

Diketahui Oleh:
Dekan Fakultas Syari'ah



19 Februari 2021

Dr. Suranji, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19700705 200312 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah IAIN
Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Anita Roikhatul Janah, NIM: 1522301099 yang berjudul: **“JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA PRESPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Toko Baju Appleblossom Purwokerto)”** Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Syariah IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 21 Januari 2021
Pembimbing,



IAIN PURWOKERTO

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

MOTTO

“Hidup hanya sekali jadi hiduplah yang berarti “



**JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA PRESPEKTIF
HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Toko Baju Appleblossom
Purwokerto)**

**Anita Roikhatul Janah
NIM. 1522301099**

ABSTRAK

Jual beli merupakan kegiatan tukar menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak dari satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan atau suka sama suka. Banting harga (*dumping*) dalam Islam disebut sebagai *siyāṣah al-igrāq* merupakan aktivitas jual beli atau perdagangan yang bertujuan untuk mencari keuntungan dengan cara menjual barang dengan tingkat harga yang lebih rendah dari harga yang berlaku di pasaran, hal ini dilakukan agar para saingan dagangannya mengalami kebangkrutan, dengan demikian ia akan leluasa menentukan harga di pasar. Jual beli yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom Purwokerto menggunakan sistem banting harga pada saat tertentu saja. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana praktik jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom Purwokerto dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom Purwokerto.

Penelitian yang penulis lakukan menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yang langsung dilakukan peneliti guna mengumpulkan data dan informasi yang mendukung penelitian. Sumber penelitian ini terdiri dari sumber primer dan sekunder. Sumber primer penelitian ini dilakukan pada toko baju Appleblossom Purwokerto. Sumber data sekunder diperoleh dari buku-buku, jurnal ilmiah, dan literatur lainnya. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi yang selanjutnya dilakukan analisis dengan metode analisis deskriptif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom boleh karena tidak mengandung unsur kedzaliman bagi salah satu pihak, *owner* (pemilik toko) meskipun dalam jumlah uang modal tidak seutuhnya kembali karena sistem banting harga yang dilakukan namun keuntungan dari penjualan lain dapat mengkafernya, tidak hanya itu *followers* instagram pun naik dimana hal ini merupakan salah satu keuntungan juga dalam penjualan secara *online.*, serta tidak terjadi diskriminasi harga yang mematikan harga pasar dan pedagang sekitar karena dalam Islam banting harga yang dilarang adalah ketika memang dengan sengaja menjual rugi dengan tujuan untuk mematikan harga pasar dan menyingkirkan pedagang sekitar supaya dapat dengan leluasa menguasai dan menentukan harga pasar.

Kata Kunci: *al-bai'* (jual beli) , Banting harga atau *dumping* (*siyāṣah al-igrāq*), Hukum Islam.

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan penuh rasa syukur dan ketulusan hati, penulis mempersembahkan karya sederhana ini untuk yang selalu memotivasi dan selalu hidup dalam jiwa saya:

1. Kedua orang tua saya (Bapak Sudarso dan Ibu Nirseptiati Mar'atun), Terimakasih atas kasih sayang, support, dan motivasinya yang telah dilimpahkan kepadaku serta perjuangannya yang sangat besar sehingga saya bisa sampai di titik ini.
2. Terimakasih untuk adik saya tercinta (Robbito Achmad) yang selalu mendukung dan memotivasi saya.
3. Almamaterku, IAIN Purwokerto
4. Fakultas Syariah, IAIN Purwokerto
5. Pembimbing skripsi Agus Sunaryo, S.H.I.,M.S.I
6. Bagi semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah memberikan doa dan penyemangat dalam menyelesaikan skripsi ini sampai selesai. Semoga doa dan penyemangat kalian diberi kenikmatan dalam hidup, keberkahan, dan kebahagiaan yang sejati oleh Allah SWT. Amin.

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

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

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ṡa	Ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥ	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa'	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain '....	koma terbalik keatas
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. 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
◌َ	<i>Fathah</i>	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Ḍamah</i>	<i>Ḍammah</i>	U

2. Vokal Rangkap.

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

Nama	Huruf Latin	Nama	Contoh	Ditulis

<i>Fathah</i> dan <i>ya'</i>	Ai	a dan i	بينكم	<i>Bainakum</i>
<i>Fathah</i> dan <i>Wawu</i>	Au	a dan u	تعثوا في	<i>Ta'saūfi</i>

3. Vokal Panjang.

Maddah atau vocal panjang yang lambing nya berupa harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Fathah + alif ditulis ā	Contoh كما يقوم ditulis <i>kamā yaqūmu</i>
Fathah+ ya' ditulis ā	Contoh علي ditulis <i>'alā</i>
Kasrah + ya' mati ditulis ī	Contoh الذين ditulis <i>al-lazīna</i>
Dammah + wawu mati ditulis ū	Contoh يعقلون ditulis <i>ya'qulūna</i>

C. Ta' Marbūṭah

1. Bila dimatikan, ditulis h:

تيمية	Ditulis <i>taimiyah</i>
معاملة	Ditulis <i>mu'āmalah</i>

2. Bila dihidupkan karena berangkat dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis <i>ni'matullāh</i>
-----------	----------------------------

3. Bila ta marbūṭah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ditranslitasikan dengan *h* (h).

Contoh:

الحسبة	<i>al-hisbah</i>
المراجعة	<i>al-Murābahah</i>

D. Syaddah (Tasydid)

Untuk konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap:

انّ عمر	Ditulis <i>anna u'mar</i>
الذّين	Ditulis <i>al-lazīna</i>

E. Kata Sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyah*

القرآن	Ditulis <i>al-Qur'ān</i>
الحرام	Ditulis <i>al-harāma</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah*

الذين	Ditulis <i>al-lazīna</i>
الربا	Ditulis <i>ar-ribā</i>

F. Hamzah

Hamzah yang terletak di akhir atau di tengah kalimat ditulis apostrof.

Sedangkan hamzah yang terletak di awal kalimat ditulis alif. Contoh:

أمره	Ditulis <i>'amruhu</i>
أنفسكم	Ditulis <i>'anfusakum</i>
أموالكم	Ditulis <i>'amwālakum</i>

KATA PENGANTAR



Puji syukur alhamdulillah kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya kepada kita semua sehingga kita dapat melakukan tugas kita sebagai makhluk ciptaan Allah untuk selalu berfikir dan bersyukur atas segala hidup dan kehidupan yang dilimpahkan-Nya. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya, kepada para sahabatnya, tabi'in dan seluruh umat Islam yang senantiasa mengikuti ajarannya. Semoga kelak kita mendapatkan syafa'atnya di hari akhir nanti.

Dengan penuh rasa hormat dan syukur atas karunia dan bimbingan-Nya sehingga penulis mampu menulis dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA PRESPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Toko Baju Appleblossom Purwokerto)” sebagai salah satu syarat kelulusan di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapat banyak sekali bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan ini penulis bermaksud menyampaikan rasa terimakasih atas berbagai pengorbanan, motivasi dan pengarahannya kepada:

1. Dr. Supani, S.Ag., M.A., Dekan Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
2. Dr. Ahmad Siddiq, M.H.I., M.H., Wakil Dekan I Fakultas Syari'Ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
3. Dr. Hj. Nita Triana, M.Si., Wakil Dekan II Fakultas Syari'ah Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
4. Bani Syarif M, M.Ag., L.I.M., Wakil Dekan III Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

5. Agus Sunaryo, S.H.I., M.S.I., Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto. Sekaligus dosen pembimbing Skripsi yang telah mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Segenap Dosen dan Staf Administrasi Fakultas Syari'ah IAIN Purwokerto.
7. Segenap Staf Perpustakaan IAIN Purwokerto.
8. Kedua Orang Tua tercinta (Bapak Sudarso dan Ibu Nirseptiati Mar'atun) serta adiku (Robbito Achmad) yang aku sayangi. Terimakasih atas kasih sayang yang telah dilimpahkan kepadaku dan membeikan semangat serta doa dukungan moral, materiil, maupun spiritual sehingga skripsi ini terselesaikan.
9. Teman-teman Keluarga Besar HES C 2015 IAIN Purwokerto.
10. Partnerku (Ardiyanto S.Pd) yang selalu mensupport.
11. Sahabat-sahabatku tercinta (Arini Ulfa Mawwadah, S.Kep , Delma Safitri Amalia, S.Pd , Hilmiatun Nfi'ah, S.I.Kom , Tiara Armidiana Sukma, S.I.Kom)
12. Dan semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Tiada untaian kata yang lebih indah melainkan rasa syukur dan terimakasihku yang tulus atas segala nikmat. Dan tiada Do'a yang lebih indah untuk ku hantarkan pada kalian orang-orang terbaik dan terkasihku melainkan doaku agar kalian selalu dalam lindungan-Nya. Dan semoga amal baik dari semua pihak tercatat sebagai amal ibadah yang diridhoi Allah SWT, dan mendapat balasan pahala dari-Nya. Amin.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan serta tidak lepas dari kesalahan dan kekhilafan, baik dari segi penulisan, ataupun dari segi materi untuk itulah kritik dan saran yang bersifat membangun selalu diharapkan dari pembaca guna kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat dan menambah khasanah keilmuan kita semua baik penulis maupun pembaca. Amin.

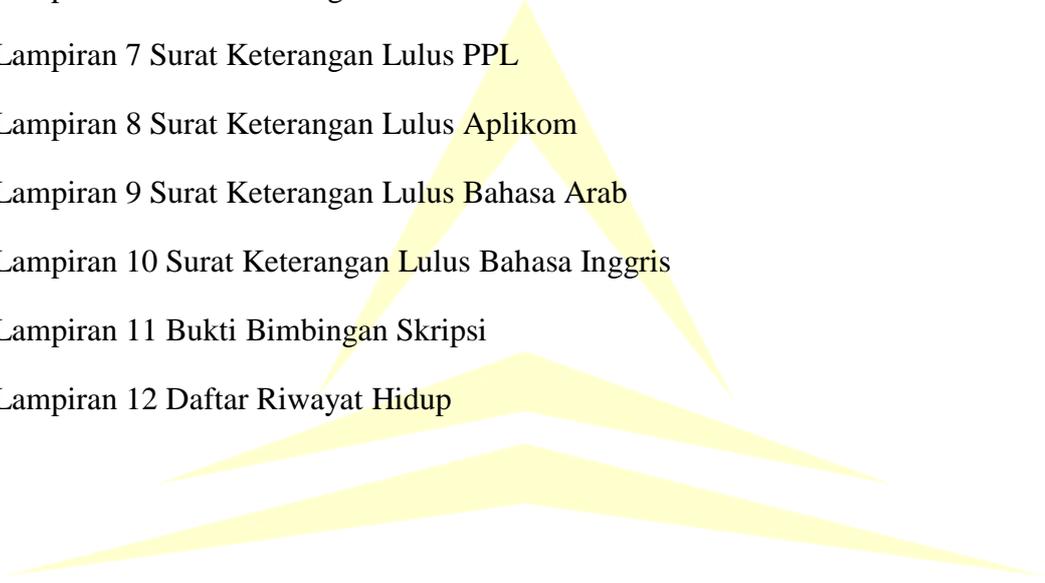
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Penegasan Istilah.....	10
C. Rumusan Masalah	12
D. Tujuan Penelitian	12
E. Manfaat Penelitian	12
F. Kajian Pustaka.....	13
G. Sistematika Pembahasan	14
BAB II. KONSEP UMUM TENTANG JUAL BELI DAN PENETAPAN HARGA DALAM SISTEM BANTING HARGA	
A. Jual Beli Dengan Sistem Banting Harga	16
1. Definisi Jual Beli	16
2. Rukun Jual Beli.....	17
3. Syarat Jual Beli	17
B. Harga.....	18
C. Sistem Banting Harga	22
1. Pengertian Banting Harga	22
2. Jenis Banting Harga	23

3. Hukum Banting Harga	27
BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	36
B. Pendekatan Penelitian	36
C. Sumber Data.....	37
1. Data Primer	37
2. Data Sekunder	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	38
1. Metode Observasi.....	38
2. Wawancara.....	39
3. Dokumentasi	40
E. Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV. ANALISIS JUAL BELI DENGAN SISTEM BANTING HARGA DI TOKO BAJU APPLEBLOSSOM PURWOKERTO	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	44
1. Profil Toko Baju Appleblossom Purwokerto.....	44
2. Gambaran Jual Beli dengan Sistem Banting Harga di Toko Baju Appleblossom.....	48
3. Hal yang mendasari Toko Baju Appleblossom melakukan banting harga.....	51
B. Analisis Terhadap Praktik Jual Beli dengan Sistem Banting Harga di Toko Baju Appleblossom Purwokerto.....	52
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Dokumentasi Hasil Penelitian
- Lampiran 3 Surat Keterangan Lulus Seminar
- Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus BTA PPI
- Lampiran 6 Surat Keterangan Lulus KKN
- Lampiran 7 Surat Keterangan Lulus PPL
- Lampiran 8 Surat Keterangan Lulus Aplikom
- Lampiran 9 Surat Keterangan Lulus Bahasa Arab
- Lampiran 10 Surat Keterangan Lulus Bahasa Inggris
- Lampiran 11 Bukti Bimbingan Skripsi
- Lampiran 12 Daftar Riwayat Hidup



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya manusia adalah makhluk sosial yang membutuhkan orang lain, hubungan antar manusia sebagai makhluk sosial ini dalam Islam dikenal dengan istilah muamalat. Macam-macam bentuk muamalat misalnya jual beli, gadai, pemindahan hutang, sewa-menyewa, upah dan lain sebagainya. Dalam hal jual beli Islam telah menetapkan aturan-aturan hukumnya seperti yang telah diajarkan oleh Nabi, baik mengenai rukun, syarat maupun bentuk jual beli yang diperbolehkan ataupun yang tidak diperbolehkan. Nabi menghimbau agar dalam jual beli penetapan harga disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasaran secara umum. Dalam Islam, hak jual beli yang dilakukan harus dijauhkan dari *syubhat*, *garar*, ataupun *riba*. Seperti yang telah difirmankan oleh Allah SWT dalam al-Qur'an Surah al-Baqarah (2): 275 sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhanya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka

baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusanya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.¹

Dari ayat al-Qur'an di atas menjelaskan bahwa hukum jual beli tersebut adalah mubah dan dihalalkan oleh Allah SWT selagi tidak mengandung unsur *riba*, karena *riba* itu sendiri diharamkan. Dalam jual beli juga harus berdasarkan kerelaan dari kedua belah pihak, tidak boleh menggunakan cara yang telah dilarang dalam al-Qur'an dan as-Sunnah.

Soebekti mendefinisikan jual beli sebagai perjanjian timbal balik dimana pihak penjual berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedangkan pihak pembeli berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik. Syariat Islam menekankan agar dalam proses jual beli para pihak memperhatikan syarat dan rukun yang telah ditentukan.²

Berbagai macam penetapan harga tidak dilarang dalam Islam dengan ketentuan harga yang ditetapkan oleh pihak pengusaha atau pedagang tidak menzalimi pihak pembeli, yaitu tidak dengan mengambil keuntungan diatas normal atau tingkat kewajaran. Tidak ada penetapan harga yang sifatnya memaksa terhadap para pengusaha atau pedagang selama mereka menetapkan harga yang wajar dan mengambil tingkat keuntungan yang wajar. Harga yang diridhai oleh masing-masing pihak, baik pembeli maupun penjual.³

¹ Tim penerjemah Kementerian Agama RI, *al-Qur'an Tajwid dan Terjemah* (Jakarta: Ziyad Books, 2009), hlm.559.

² R. Soebekti, *Aneka Perjanjian*, cet.10 (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), hlm. 1.

³ Khabib Basori, *Muamalat* (Yogyakarta: Pustaka Insan Mandiri, 2007), hlm. 1.

Pada prinsipnya perdagangan atau jual beli merupakan suatu aktivitas bisnis yang melibatkan hubungan antara produsen dan konsumen. Kepentingan produsen adalah memperoleh laba dari transaksi dengan konsumen, sedangkan kepentingan konsumen adalah memperoleh kepuasan dari segi harga dan mutu barang yang diberikan oleh pelaku usaha. Allah SWT telah mensyariatkan jual beli sebagai pemberian keluasaan dan keleluasaan-Nya bagi manusia.

Hal ini disebabkan secara pribadi manusia memiliki kebutuhan berupa sandang, papan, dan pangan, dan lain sebagainya. Kebutuhan seperti ini tidak pernah terputus dan tidak ada henti-hentinya selama manusia masih hidup. Tidak seorangpun dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri tanpa bantuan orang lain, maka dari itu manusia dituntut untuk melakukan hubungan dengan manusia lainya salah satunya dengan cara jual beli.⁴

Jual beli merupakan salah satu jenis muamalah yang membawa manfaat besar dalam kehidupan. Selain sebagai sarana pemenuh kebutuhan, jual beli merupakan sarana tolong menolong diantara sesama manusia, dan juga sebagai sarana bagi manusia untuk mencari rizki yang halal dari Allah SWT. Hukum jual beli adalah mubah, hal ini sesuai dengan firman Allah dalam al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 198:

⁴Adiwarman Azwar Karim, *Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2006), hlm. 294.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْهُ عَرَفْتُمْ
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَأَذْكُرُوهُ كَمَا هَدَانَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ
لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٨٨﴾

” Tidak ada dosa bagimu untuk encari karunia (rizki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafat berdzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu, dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk Orang-orang yang sesat”.⁵

Dalam Islam, penentuan posisi laba, perilaku rasional dalam maksimalisasi laba pada dasarnya dikondisikan oleh tiga faktor, yaitu: (1) pandangan Islam tentang bisnis; (2) perlindungan kepada konsumen; (3) bagi hasil diantara faktor yang mendukung. Laba yang merupakan hasil dari sebuah proses transaksi jual beli atau bisnis harus dinilai kualitasnya bukan hanya sekedar kuantitas yang diperoleh, sehingga laba tersebut dapat dinilai baik dalam Islam. Prinsip ini sesuai dengan kaidah *al-jazā’ min jinsi al-‘amal* bahwa balasan setiap laba itu tergantung dari perbuatannya. Maka setiap laba yang dihasilkan melalui sumber yang diharapkan atau proses transaksi bisnis yang ilegal tidak diakui oleh syari’ah. Hal ini bisa dilihat melalui model-model bisnis yang dikembangkan oleh Rasulullah dalam meraih laba yang bernilai material serta keberkahan. Dalam jual beli juga harus memperhatikan benar mengenai penetapan harga barang.⁶

⁵ Tim Penerjemah Kementerian Agama RI, *al-Qur’an dan Terjemahnya* (Bandung: Sygma Exagrafika, 2009), hlm. 47.

⁶ Muhammad Birusman Nuryadin, *Harga dalam Prespektif Islam* (Mazahib Jurnal Pemikiran Hukum Islam, Vol. IV, No. 1, 2007), hlm.86.

Pada era modern ini, persaingan perdagangan sangat ketat dan para pelaku usaha dituntut untuk menciptakan ide-ide kreatif dan inovatif untuk dapat mempertahankan usaha bisnisnya. Kegiatan perdagangan atau jual beli sudah menjadi kegiatan yang biasa terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Barang yang kita miliki merupakan hasil dari kegiatan jual beli. Dalam kegiatan jual beli haruslah timbul kesepakatan antara penjual dan pembeli, karena kesepakatan merupakan hal yang penting dalam kegiatan jual beli. Perjanjian jual beli adalah perjanjian dimana salah satu pihak berjanji akan menyerahkan barang yang menjadi obyek jual beli, sementara pihak lain berjanji akan menyerahkan harganya sesuai dengan kesepakatan diantara keduanya.⁷

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan penting dalam pemasaran global. Harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang memberikan pemasukan bagi pemasaran, sedangkan elemen-elemen lainnya (produk, distribusi, dan promosi) justru membutuhkan dana besar. Di negara mana pun, terdapat tiga faktor utama yang menentukan batas-batas harga.

Faktor pertama adalah biaya produk yang menentukan harga dasar atau harga minimum. Meskipun harga bisa ditetapkan lebih rendah daripada harga dasar (setidaknya dalam jangka pendek), namun pada umumnya hanya ada segelintir perusahaan yang sanggup melakukannya untuk jangka waktu panjang.

⁷ Abdul Ghofar Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2010), hlm. 40.

Tak banyak perusahaan yang bersedia rugi terus-terusan, apalagi kalau jenis produk yang dihasilkan hanya sedikit. Pengecualian terjadi apabila perusahaan mendapat subsidi dari pemerintah untuk memasok produk-produk strategis, fasilitas umum, layanan social, dan sejenisnya. Faktor kedua, harga produk setara buatan pesaing yang menentukan harga maksimum atau batas atas.⁸

Perdagangan internasional dan kompetisi global hampir selalu menekan harga perusahaan domestic. Sementara itu, faktor ketiga adalah harga optimum yang merupakan fungsi permintaan akan produk yang ditentukan oleh kemauan dan kemampuan pelanggan untuk membeli. Faktor lain yang menambah kompleksitas penetapan harga global adalah dinamika perubahan pasar global yang berlangsung sangat cepat dan dramatis, serta adanya distorsi dan ketidakakuratan pada sebagian besar informasi mengenai permintaan. Ketersediaan data yang akurat dan sah sering menjadi permasalahan serius di kebanyakan Negara berkembang, bahkan di Rusia. Selain itu, faktor persaingan juga tidak kalah pentingnya. Sayangnya, data mengenai kebijakan harga dan kecenderungan reaksi pesaing biasanya merupakan data yang paling sukar didapatkan, sehingga faktor intuisi dan pengalaman sering dibutuhkan dalam merumuskan strategi penetapan harga global.

Kesalahan dalam penentuan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkauan jauh. Tindakan penetapan harga

⁸<https://www.jurnal.id/id/blog/2007-pengertian-penetapan-harga-tujuan-dan-metode-penetapannya/>, diakses tanggal 28 September 2019.

yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik usaha. Apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kebijakan pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan reaksi penolakan oleh banyak orang atau kalangan.⁹

Banyak cara yang dilakukan oleh produsen dalam menetapkan harga, sistem penjualannya pun diatur dengan sedemikian rupa mengingat banyaknya persaingan diluar sana. Produsen harus pandai menentukan strategi bahkan tidak jarang pula yang sampai melakukan banting harga demi terjualnya produk yang belum laku-laku untuk mengganti produk yang lebih baru.

Dalam banting harga biasanya yang dijual adalah bukan bahan pokok seperti makanan dan sembako melainkan kebutuhan sekunder salah satunya seperti pakaian. Ketika pakaian sudah terlalu lama tidak terjual maka modelnya sudah tidak jaman lagi, padahal konsumen selalu mencari model pakaian yang sedang tren atau model terbaru khususnya para kaum muda.¹⁰

Dalam hal ini produsen berputar otak supaya beberapa barang lama bisa terjual dan hasilnya bisa menambah modal untuk membeli model pakaian yang terbaru. Namun tidak setiap waktu banting harga dilakukan, biasanya

⁹ Abdul Fatah Idris, *Fiqh Islam Lengkap* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), hlm. 135.

¹⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 29.

hanya beberapa kali saja dan oleh produsen yang memang tokonya atau usahanya sudah besar seperti contohnya toko baju Appleblossom Purwokerto.

Ada beberapa toko besar di Purwokerto seperti Duta Mode, Shinta Fashion, Queen Fashion, Ada Buti, namun mereka tidak melakukan sistem banting harga untuk menjual beberapa produk yang memang sudah tidak terlalu laku karena faktor model yang sudah tidak tren lagi. Mereka lebih menerapkan sistem diskon supaya tidak timbul kerugian karena pada sistem diskon produsen akan menaikkan harga barang terlebih dahulu baru menjualnya dengan sistem potongan harga atau diskon namun tidak kurang dari harga aslinya.

Sedangkan jika melakukan sistem banting harga produsen benar-benar menurunkan harga pasaran bahkan hingga 60% dari harga aslinya. Produsen tidak memikirkan rugi melainkan yang terpenting adalah barang lama ludes terjual dan uangnya bisa kembali meskipun kurang dari jumlah awal atau modal, sehingga bisa menambah modal untuk membeli atau mengganti barang baru yang saat ini sedang tren dan banyak diminati oleh konsumen, dan inilah yang dilakukan oleh salah satu toko baju di Purwokerto yaitu toko Appleblossom Purwokerto.

Modal merupakan hal yang sangat penting dalam memulai suatu usaha supaya suatu usaha dapat maksimal dalam pengelolaannya, salah satunya seperti toko baju Appleblossom di Purwokerto. Pemilik toko tersebut atau owner harus memiliki modal yang cukup untuk mengawali usahanya, karena di Purwokerto juga sudah banyak sekali toko baju jadi persaingan semakin

ketat untuk mendapatkan konsumen atau pelanggan pemilik toko harus pandai-pandai dalam menetapkan harga, kualitas barang, serta memilih barang-barang yang memang sedang tren di jamanya.

Apalagi kebanyakan konsumen adalah para mahasiswa dan pelajar yang menginginkan baju bagus dengan harga yang terjangkau, demi mengikuti tren mereka rela sering membeli baju dan mencari toko yang harganya terjangkau pastinya tapi kualitas tetap bagus. Dalam hal ini pemilik toko memutar otak bagaimana caranya agar permintaan konsumen terpenuhi sehingga toko nya bisa ramai oleh pembeli dan mendapat pelanggan setia sehingga toko nya bisa ramai selalu dikunjungi oleh para mahasiswa dan pelajar khususnya, karena memang toko Appleblossom dekat dengan beberapa kampus dan letaknya yang strategis mudah ditemukan.

Dalam jual beli, hal yang paling utama adalah untuk memberikan keseimbangan antara kepentingan konsumen dan pelaku usaha. Jual beli juga harus sesuai dengan syariat Islam sehingga tidak menimbulkan sesuatu yang madzarat yang dilarang oleh Allah SWT. Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk meneliti mengenai *Banting Harga Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah* karena belum ada yang melakukan penelitian ini maka peneliti mengambil judul **“Jual Beli Dengan Sistem Banting Harga Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah”**

B. Penegasan Istilah

Guna menghindari kesalah pahaman dan pengertian dalam memahami isi skripsi ini terlebih dahulu akan dijelaskan istilah-istilah penting dalam skripsi ini:

1. Banting Harga

Banting harga adalah menurunkan harga barang dan menjualnya dengan harga yang sangat murah dibawah harga pasar.¹¹

2. Konsumen

Konsumen adalah setiap orang yang memakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, dan tidak untuk diperdagangkan. Yang dimaksud hal tersebut adalah para pembeli yang melakukan transaksi dengan membeli barang, dan atau jasa.

3. Produsen

Produsen adalah adalah pihak-pihak yang dalam kegiatannya menghasilkan *output*, baik itu barang ataupun jasa, untuk dipasarkan ke konsumen dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

4. Pelaku Usaha

Pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia, baik sendiri maupun

¹¹ <https://brainly.co.id/tugas/3145966/>, diakses tanggal 30 November 2019.

bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.

5. Transaksi Jual Beli

Transaksi jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain untuk membayar harga barang yang dijanjikan.¹² Sedangkan menurut hukum positif Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) pasal 1457 jual beli adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

6. Hukum Ekonomi Syariah

Ekonomi syariah adalah hukum ekonomi yang wajib dijalankan oleh setiap muslim. Ekonomi syariah bukan hanya berlabel islami atau bernama dengan istilah syariah saja. Terlebih Ekonomi Syariah adalah yang sesuai dengan prinsip-prinsip dasar ekonomi islam.

Pembahasan ekonomi syariah bersumber dari al-Quran, karena al-Quran adalah sumber utama dari penegakkan ajaran islam. Ekonomi islam senantiasa melihat dari berbagai aspek yaitu aspek individu, sosial, dan hubungannya dengan penegakkan islam di muka bumi.¹³

¹² Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2004), hlm.74.

¹³<http://bonavenblog.blogspot.com/2017/07/pengertian-mendalam-mengenai-ukum.html?m=1/>, diakses tanggal 30 November 2019.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, peneliti merumuskan permasalahan skripsi ini pada pokok permasalahan. Ada beberapa pokok masalah yang menjadi fokus dan titik pembahasan pada skripsi ini sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom Purwokerto?
2. Bagaimana hukum jual beli dengan sistem banting harga menurut hukum ekonomi syari'ah?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana praktik jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom Purwokerto.
2. Untuk mengetahui secara jelas bagaimana hukum banting harga menurut Hukum Ekonomi Syari'ah.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian adalah

1. Untuk memberikan informasi dan pengetahuan kepada masyarakat pembaca khususnya tentang hukum jual beli dengan sistem banting harga
2. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan informasi dan pengetahuan kepada masyarakat pembaca tentang hukum jual beli dengan sistem banting harga.

F. Kajian Pustaka

Dalam kajian pustaka ini dimaksud untuk mengemukakan teori-teori yang relevan dengan masalah yang diteliti.¹⁴ Kajian pustaka (timbangan/resensi/pemeriksaan kepastakaan) peneliti menguraikan tinjauannya mengenai hasil-hasil studi yang pernah dilakukan orang lain maupun dirinya sendiri sehubungan dengan masalah yang diteliti: (1) Apa saja yang telah dihasilkan dari studi atau penelitian terdahulu sehubungan dengan masalah yang ditelitinya. (2) Bagaimana penulis menanggapi hasil-hasil studi tadi, baik isi maupun metodenya. Dengan demikian penulis harus menelusuri bahan pustaka dan menelaahnya. Dan beberapa tulisan yang berkaitan dengan masalah tersebut merupakan suatu data yang sangat penting.

Pembahasan mengenai jual beli banyak dibahas juga dalam buku fikih-fikih Islam khususnya bagian muamalah dan buku yang secara khusus membahas fikih muamalah kontemporer. Rachmat Syafe'i dalam bukunya "*Fikih Muamalah*" menjelaskan pengertian mengenai jual beli yakni suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati.

M. Ali Hasan dalam bukunya yang berjudul "*Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*" menjelaskan syarat yang berkaitan dengan rukun jual beli, salah satunya syarat sah jual beli yaitu jual beli itu terhindar dari cacat

¹⁴ Novalita Damayanti, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa Alsintan di Gapoktan Ngudi Makmur Desa Sokawera Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas", *Skripsi* (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019).

seperti barang yang diperjual belikan tidak jelas, baik jenis, kualitas dan kuantitasnya. Begitu juga harga tidak jelas, jual beli itu mengandung unsur paksaan, penipuan, dan syarat-syarat lain yang mengakibatkan jual beli rusak.

Skripsi dari Muhammad Nasir tentang “*Analisa Penetapan Harga Pedagang Ikan Asin di Pasar Tradisional Ditinjau Menurut Prespektif Hukum Islam*” dalam skripsi tersebut membahas tentang penentuan harga.

Skripsi dari Prisca Ayu Pratidina tentang “*Becak Banting Harga: Analisa Pilihan Rasional Tukang Becak Wisata di Kawasan Malioboro Yogyakarta*” dalam skripsi tersebut membahas tentang tukang becak yang menawarkan jasa nya dengan sistem banting harga, dan hanya tukang becak yang berada di kawasan wisata Malioboro saja yang berani melakukan banting harga, karena memang di kawasan wisata Maliobor tukang becak sangat banyak dan saling bersaing untuk mendapatkan penumpang sehingga beberapa tukang becak berani melakukan banting harga.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan dalam penyusunan skripsi ini terbagi atas lima bab, masing-masing bab membahas permasalahan yang diuraikan menjadi beberapa sub bab. Untuk mendapat gambaran yang jelas dalam pembahasan, sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

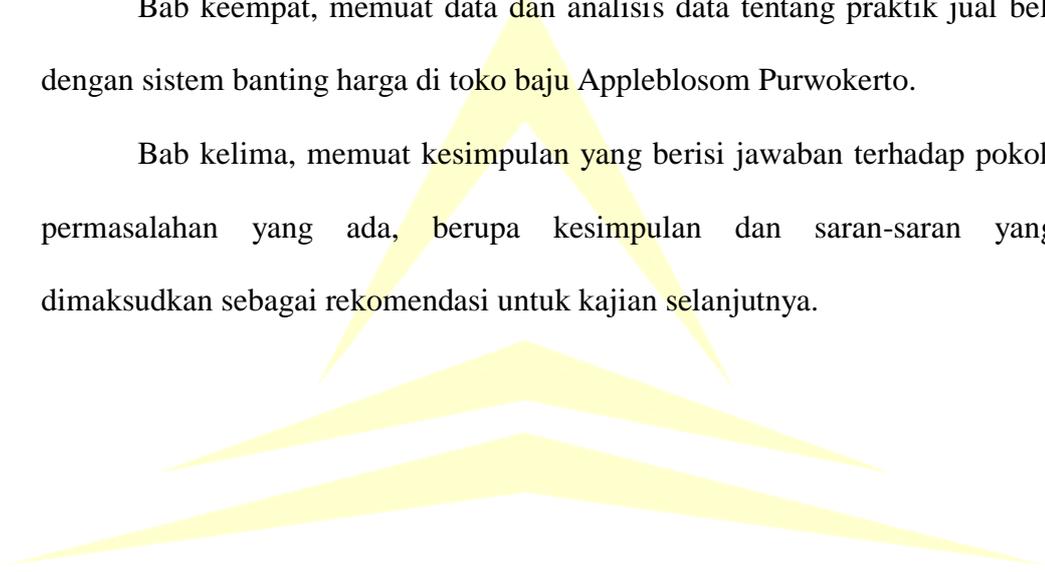
Bab pertama, merupakan pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, memuat berbagai hal yang merupakan landasan teori dari bab-bab berikutnya. Hal-hal yang penulis kemukakan meliputi pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, penetapan harga, sistem jual beli yang dilarang oleh Islam, serta manfaat dan hikmah jual beli.

Bab ketiga, memuat uraian mengenai metode penelitian yang meliputi jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

Bab keempat, memuat data dan analisis data tentang praktik jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblosom Purwokerto.

Bab kelima, memuat kesimpulan yang berisi jawaban terhadap pokok permasalahan yang ada, berupa kesimpulan dan saran-saran yang dimaksudkan sebagai rekomendasi untuk kajian selanjutnya.



IAIN PURWOKERTO

BAB II
KONSEP UMUM TENTANG JUAL BELI DAN SISTEM BANTING
HARGA DALAM ISLAM

A. Jual Beli

1. Definisi

Jual beli berasal dari bahasa Arab yaitu *al-bai'* artinya menjual, mengganti, dan menukar sesuatu. Secara terminologi jual beli merupakan kegiatan tukar menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan dan suka sama suka. Dalam Islam jual beli sangat diperbolehkan namun harus sesuai dengan syari'at Islam. Firman Allah Swt dalam surat sn-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“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.”¹⁵

Dalam jual beli terdapat akad yang mengikat, pada prinsipnya suatu akad berlaku secara pasti apabila telah memenuhi rukun dan syarat-

¹⁵ Tim Penterjemah Kementerian Agama RI, *al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, hlm. 97.

syarat yang telah ditetapkan oleh *syara'*.¹⁶ Adapun rukun dan syarat dalam jual beli adalah sebagai berikut:

2. Rukun jual beli

- a. *Aqidain* adalah dua pihak yang berakad yakni penjual dan pembeli.
- b. *Sigat*, yaitu ijab dan kabul. Ijab merupakan pernyataan kehendak sedangkan kabul pernyataan menerima atau menyetujui kehendak.
- c. *Ma'qūd'alaih* yaitu sesuatu yang dijadikan akad yang terdiri dari harga dan barang yang diperjual belikan atau objek. Adapun syarat-syarat benda yang menjadi objek akad adalah sebagai berikut:
 - 1) Benda atau barangnya suci, tidak mengandung najis.
 - 2) Objek barangnya dapat memberi manfaat menurut *syara'*.
 - 3) Jangan ditaklikan atau digantung pada hal-hal lain.
 - 4) Barangnya dapat diserahkan.
 - 5) Barang tersebut harus ada, dapat dilihat dan diketahui keberadaannya.

3. Syarat jual beli

- a. Berakal
- b. Baligh
- c. Atas kemauan sendiri

Dalam kegiatan bermuamalah sesuai dengan syari'at Islam terdapat prinsip yang harus dipegang dalam menjalankannya yaitu:

¹⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 32.

- a. Tidak diperbolehkan untuk memakan harta orang lain secara batil, dilarang mencari harta dengan menjalankan usahanya dengan cara yang tidak diperbolehkan dalam syari'at Islam.
- b. Prinsip suka sama suka atau tidak mengandung unsur paksaan yang dapat menghilangkan hak pilih seseorang dalam bermuamalah.
- c. Tidak mengandung eksploitasi dan saling merugikan.
- d. Tidak mengandung unsur riba dalam bermuamalah, karena riba sangat dilarang oleh syari'at Islam.
- e. Tidak melakukan kecurangan atau penipuan. Kegiatan jual beli yang berpedoman atau memegang prinsip-prinsip tersebut maka kegiatan yang dilakukan bermanfaat dan sah menurut hukum Islam. Sehingga dalam pemenuhan kebutuhan terdapat unsur tolong-menolong antar sesama manusia.¹⁷

B. Harga

Harga merupakan suatu nilai tukar yang disamakan dengan uang atas manfaat yang diperoleh dari suatu barang dan jasa. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk dan jasa. Biasanya kata harga berupa digit nominal besaran angka terhadap nilai tukar mata uang yang menunjukkan tinggi rendahnya nilai kualitas suatu barang dan jasa. Harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapatan sedangkan unsur lainnya adalah *marketing* yang menunjukkan biayanya, pada intinya

¹⁷ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalat* (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm. 15.

harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan produk tersebut.¹⁸

Mengenai harga para ulama fiqih membedakan nilai tukar menjadi dua, *pertama at-tsamān* adalah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat secara aktual. *Kedua, al-si'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen.

Beberapa konsep harga dalam Islam oleh para ulama adalah sebagai berikut:

1. Ibnu Khaldun

Membagi jenis barang menjadi dua, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas pengadaan, akibatnya penawaran meningkat dan ini berarti turunya harga. Ibnu Khaldun juga menjelaskan mekanisme dalam menentukan harga keseimbangan. Bila suatu barang langka maka harganya tinggi dan jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah atau turun.¹⁹

2. Abu Yusuf

Abu Yusuf menyatakan tidak ada batasan tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengaturnya.

¹⁸ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi Dilengkapi Dasar Ekonomi Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), hlm. 62.

¹⁹ Eka Yunia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 223.

Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan.

Abu Yusuf juga berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan peningkatan atau penurunan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu negara.

3. Al-Ghazali

Al-Ghazali pernah berbicara mengenai “harga yang berlaku” seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai *at-tsamān al-‘adil* (harga yang adil) dikalangan ilmuwan muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) dikalangan ilmuwan kontemporer. Al-Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran. Jika produsen tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah, dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang di pasar. Ia mengidentifikasi permintaan produk makanan *inelastic* karena makanan adalah kebutuhan pokok, ia menyatakan bahwa laba seharusnya berkisar antara lima sampai sepuluh persen dari harga barang.²⁰

²⁰ Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 155.

4. Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan. Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam *Majwu fatwa* nya Ibnu Taimiyah mendefinisikan *equivalen price* sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat yang khusus.²¹

Sementara dalam *al-hisbah*, ia menjelaskan bahwa *equivalen price* ini sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas kompetitif dan tidak terdistrosi antara penawaran dan permintaan. Jika permintaan terhadap barang meningkat sementara penawaran menurut harga akan naik. Begitu sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin tindakan yang tidak adil. Ia mengatakan jika menjual dengan cara yang normal tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harga itu meningkat karena pengaruh kekurangan persediaan barang itu atau meningkatnya jumlah permintaan. Dalam kasus seperti itu memaksa penjual untuk menjual barangnya pada harga khusus merupakan paksaan yang salah karena bisa merugikan salah satu pihak.

²¹ A. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah Anshari Thayib* (Jakarta: Bina Ilmu Offset, 1997), hlm. 12.

Secara umum harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.

C. Sistem Banting Harga

1. Pengertian

Banting harga dalam Islam disebut sebagai *siyāsah al-igrāq* (*dumping*) adalah aktivitas perdagangan yang bertujuan untuk mencari keuntungan dengan jalan menjual barang dengan tingkat harga yang lebih rendah dari harga yang berlaku di pasaran. *Siyāsah al-igrāq* dilakukan oleh seseorang dengan maksud agar para saingan dagangannya mengalami kebangkrutan, dengan demikian ia akan leluasa menentukan harga di pasar. *Siyāsah al-Igrāq* atau banting harga dapat menimbulkan persaingan yang tidak sehat serta dapat mengacaukan stabilitas harga di pasar.²²

Islam sangat menganjurkan bagi para pedagang untuk arif dalam menetapkan harga bagi para pembeli. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah dan dapat dijangkau oleh para pembeli. Perdagangan ialah kegiatan jual beli barang atau jasa yang bertujuan memperoleh laba. Telah dijelaskan bahwa pedagang muslim tidak boleh mencari laba semaksimal mungkin, tidak menganut apa yang diajarkan oleh prinsip ekonomi barat,

²² Rahmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm. 74.

yaitu dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya lalu mendapat untung yang sebesar-besarnya, akan tetapi harus ada batasnya.

Dengan kata lain banting harga adalah kegiatan dagang yang dilakukan oleh produsen yang dengan sengaja menjual rugi atau menjual dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga jual. Cara perdagangan seperti ini dianggap tidak sehat dan sekaligus dapat mendatangkan kerugian pelaku usaha sejenis disekitarnya.

Menurut pendapat Rahmadi Usman dalam kamus hukum ekonomi ELIPS *dumping* diartikan sebagai praktik dagang yang dilakukan eksportir dengan menjual barang, jasa atau barang jasa di pasar internasional dengan harga kurang dari nilai yang wajar atau lebih rendah dari harga barang tersebut di negerinya sendiri atau daripada harga jual dalam negeri atau negara lain, dengan harapan dapat mematikan usaha pesaing di pasar yang bersangkutan. Praktik dagang yang demikian dianggap sebagai praktik dagang yang tidak sehat dan sekaligus bisa mendatangkan kerugian pelaku usaha sejenis di negara pengimpor.²³

2. Jenis Banting Harga

Siyāsah al-igrāq (dumping) diklasifikasikan menjadi tiga macam, yaitu:

- a. *Siyāsah al-igrāq (dumping)* terus menerus atau *international price discrimination* adalah kecenderungan terus menerus dari suatu

²³ Rahmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia*, hlm. 76.

perusahaan untuk memaksimalkan keuntungannya dengan menjual barang dengan harga rendah.

- b. *Siyāsah al-igrāq (dumping)* harga yang bersifat predator praktek penjualan dibawah harga yang jauh lebih murah daripada harga aslinya. Diskriminasi harganya sangat tajam sehingga mematikan produk bersaing lainnya dalam waktu singkat.
- c. *Siyāsah al-igrāq (dumping) sporadis* adalah suatu komoditi dibawah harga atau penjualan komoditi itu ke luar negeri dengan harga yang sedikit lebih murah daripada produk domestik, namun hanya terjadi saat ingin mengatasi surplus yang sesekali terjadi.²⁴

Maka terciptalah pasar bebas yang sehat, sedangkan praktik monopoli tidak diizinkan, persaingan tidak sehat, menjual dengan harga lebih murah untuk mematikan pedagang lain dilarang pula. Logikanya sangat sederhana: harga jual harus cukup untuk menutup ongkos produksi barang dalam kondisi produsen yang amat tidak menguntungkan. Dengan demikian tidak ada alasan bagi produsen untuk tidak membawa produknya ke pasar. Pada dasarnya Islam sangat menghargai mekanisme pasar dalam perdagangan. Penghargaan tersebut dari ketentuan Allah SWT. Bahwa perniagaan harus dilakukan secara baik dan rasa suka sama suka atau rela.

25

Adapun beberapa ulama mazhab maliki yang berbeda pendapat tentang menurunkan harga:

²⁴ Ali Yafi, *Perdagangan Bebas* (Bandung: TERAJU, 2003), hlm. 96.

²⁵ Ali Yafi, *Perdagangan Bebas*, hlm. 98.

- a. Ulama Bahdad berkata: yang dimaksud dengan menurunkan harga adalah apabila orang yang menjual dengan 5 ritel dengan 1 dirham, sedangkan masyarakat menjualnya dengan 8 ritel dengan 1 dirham.
- b. Ulama Bashrah berkata: bahwa yang disebut *dumping* atau banting harga adalah orang yang menjual 8 ritel dengan 1 dirham, sedangkan masyarakat menjual 8 ritel dengan 1 dirham.

Dalam Islam konsep ekonomi dan perdagangan harus dilandasi nilai-nilai dan etika yang bersumber dari nilai-nilai agama dan atau sesuai syariat yang menjunjung tinggi tentang kejujuran dan keadilan. Barang siapa menjual barangnya di pasar yang kualitasnya sama seperti barang penjual lainya maka ia dilarang untuk menjual barangnya di pasar yang kualitasnya sama seperti barang penjual lainya. Maka ia dilarang untuk menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar apabila hal itu terjadi akan merusak harga pasar dan membuat resah para pelaku pasar dan hal tersebut harus dihindari.²⁶

Dalam kitab *al-Muwattā* Imam Malik berkata: “barang siapa menurunkan harga pasar, maka hendaknya ia diusir.” Kondisi ini terjadi apabila para penjual sendiri dan pada umumnya tidak melipat gandakan keuntungan. Namun apabila mereka terbiasa dengan hal itu, maka menurunkan harga dari harga pasar untuk kepentingan sendiri maka ia dipaksa untuk tetap menyesuaikan dengan harga pasar atau diusir dari pasar. Islam memberikan kebebasan kepada pasar. Ia menyerahkan hukum

²⁶ Ash. Shidiq Abdurahman Al-Gharyani, *Fatwa-Fatwa Muamalah Kontemporer* (Surabaya: Pustaka Progresif, 2004), hlm. 32-33.

pasar untuk memainkan perannya secara wajar, sesuai penawaran dan permintaan yang ada. Karena itu ketika harga-harga melonjak di masa Rasulullah saw, para sahabat berkata: “wahai Rasulullah tentukan harga untuk kami.” Rasulullah saw. Menjawab,

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

”sesungguhnya Allah yang menentukan harga, yang mencabut yang membentangkan, dan yang memberi rizki. Saya sungguh berharap dapat bertemu Allah dalam keadaan tidak seorang pun dari kalian yang menuntutku karena kezaliman dalam masalah darah dan harta.” (riwayat Abu Dawud)²⁷

Dengan hadis ini, Rasulullah saw. Menegaskan bahwa intervensi yang mengganggu kebebasan pribadi seseorang tanpa adanya kondisi darurat merupakan kezaliman, dan Umar ingin bertemu Allah dalam keadaan bebas dari dampaknya. Akan tetapi bila di pasar telah muncul hal-hal yang tidak wajar seperti monopoli komoditas oleh beberapa pedagang untuk mempermainkan harga. Maka pemerintah sebagai institusi formal yang memiliki tanggung jawab menciptakan kesejahteraan umum, berhak melakukan intervensi harga ketika terjadi suatu aktifitas yang membahayakan masyarakat luas, Yahya bin Umar menyatakan bahwa pemerintah tidak boleh melakukan intervensi kecuali dalam dua hal:

²⁷ Abu Daud Sulaiman bin al-Asy'ats bin Ishaq al-Azdi al-Sijistani, *Sunan Abu Daud*, terj. Sidqi Muhamad Jamil (Beirut Libanon: Dar al-Fuqar, 1994), hlm. 141.

- a. Para pedagang tidak memperdagangkan barang dagangan tertentu yang sangat dibutuhkan masyarakat, sehingga dapat menimbulkan kemudharatan serta stabilitas harga pasar.
- b. Para pedagang melakukan praktek *siyāsah al-igrāq* (*dumping*) yang dapat menimbulkan persaingan tidak sehat serta dapat mengacaukan stabilitas pasar.

Intinya pengaturan harga diperlukan bila kondisi pasar tidak menjamin adanya keuntungan di salah satu pihak. Pemerintah harus mengatur harga, misalnya bila ada kenaikan harga barang diatas batas kemampuan masyarakat maka pemerintah melakukan pengaturan dengan melakukan operasi pasar. Sedangkan bila harga terlalu turun sehingga merugikan produsen, pemerintah meningkatkan pembelian atas produk produsen tersebut dai pasar.

3. Hukum Banting Harga

Banting harga (*dumping*) atau *siyāsah al-igrāq* dilarang dalam undang-undang nomor 5 Pasal 20 tahun 1999 yang menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan

persaingan tidak sehat.²⁸ Seperti yang telah difirmankan oleh Allah SWT dalam al-Qur'an surah al-Hajj ayat 25:

وَمَنْ يُرِدْ فِيهِ بِالْحَادِ بِظُلْمٍ نُدَقَهُ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ ﴿٢٥﴾

“dan siapa yang bermaksud di dalamnya melakukan kejahatan secara zalim, niscaya akan Kami rasakan kepadanya sebagian siksa yang pedih.”²⁹

عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ مَرَّ بِحَاطِبِ بْنِ أَبِي بَلْتَعَةَ وَهُوَ يَبِيعُ زَيْبَالَهُ بِالسُّوقِ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ إِمَّا أَنْ تَزِيدَ فِي السُّعْرِ وَإِمَّا أَنْ تُرْفَعَ مِنْ سُوقِنَا

“dari Said bin Al Musayyab bahwa Umar bin Khattab pernah melewati Hatib bin Abu Baltaah yang sedang menjual kismis di pasar lalu Umar bin Khattab berkata kepadanya:” ada dua pilihan untuk dirimu, menaikkan harga atau angkat kaki dari pasar kami”.³⁰

Harga merupakan indikasi utama terjadinya suatu transaksi perdagangan di pasar. Meskipun pada masa Nabi Muhammad saw. Pernah terjadi penolakan oleh Nabi untuk menetapkan harga barang di pasar, kebijakan Umar untuk harga pasar bukan berarti bertentangan dengan contoh yang diberikan Nabi. Kebijakan Umar juga tidak bertentangan dengan mekanisme pasar murni yang memandang bahwa keseimbangan harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran.

Adapun pada masa Umar, intervensi harga bukan dilakukan dengan cara menentukan harga tertentu sebagaimana pengertian penetapan harga oleh pemerintah, akan tetapi Umar memerintahkan agar para penjual menjual barang dengan harga yang berlaku pada umumnya di pasar. Hal

²⁸ Edwin, Mustafa Nasution, *Pengenalan Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo, 2012), hlm.6.

²⁹ Tim Penerjemah Kementerian Agama RI, al-Qur'an dan Terjemahnya, hlm. 58

³⁰ Imam Malik bin Anas, *al Muwattā*, terj. Takhrij Muhamad Fuad Abdul Baqi (Syam: Darul Hadis, 2005), hlm. 450-451.

itu dipraktikkan oleh Umar ketika mendapatkan penjual yang menjual barang dagangannya tidak sama dengan harga orang-orang di pasar yaitu dengan harga dibawah pasar atau *dumping*. Hal tersebut dapat mempengaruhi harga pasar dan menyimpangkannya dari keadaan normal, maka Umar langsung memerintahkan untuk menjual dengan harga yang wajar.

Riwayat yang menjelaskan tentang larangan menurunkan harga dapat di jelaskan sebagai berikut:³¹

- a. Ibnu Hazm berpendapat, apabila atsar-atsar di atas benar, maka Umar tidak melarang menurunkan harga dengan perkataan “hendaklah kamu naikan harganya” agar Hathib menjual dengan takaran yang lebih banyak dari yang di jual dengan harga yang sama. Ibnu Hazm dalam pendapatnya berdalil pada apa yang diriwayatkan dari Amru bin Syu’aib dia berkata, “Umar mendapatkan Hathib bin Abi Balta’tah menjual kismis di Madinah, maka ia berkata “bagaimana kamu menjual, wahai Hathib? Maka Hathib berkata, dua mud. “maka Umar berkata, “kalian menjual di pintu-pintu kami, dan kalian menjual sesuai dengan kehendak kalian, jual lah satu sha’, apabila tidak, maka jangan menjual di pasar kami. Apabila tidak, maka berjalanlah di muka bumi dan ambilah barang, kemudian jualah sesuai kehendak kalian. Atsar ini menjelaskan bahwa Hathib menjual dua dua mud kismis dengan satu dirham, maka Umar memerintahkan untuk menjual satu

³¹ Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, *Al-Fiqh Al-Iqtishadi Lī Amiril Mu’minīn Umar bin Khatab*, terj. H. Asmuni Solihan Zamakhsyari (Jakarta: Khalifa, 2003), hlm. 542-543.

sha' dengan satu dirham inilah yang dimaksud dengan menurunkan harga sebagaimana pendapat Ibn Hazm. Disisi lain perkataan Umar: "kalian menjual di pintu-pintu kami, dan kalian membunuh kami dan pasar kami, kalian jual lah satu sha', apabila tidak maka jangan menjual di pasar kami, apabila tidak, maka pergi lah keliling bumi dan ambilah barang, kemudian jual lah sesuai kehendak kalian." Adalah dalil bagi yang berpendapat bahwa penentuan harga ada pada penentuan pasar.

- b. Imam Syafi'i berpendapat bahwa Umar ra. menarik sikapnya terhadap Hathib dengan riwayat yang menyempurnakan riwayat, Muhammad bin al-Qasmi di dalam disebutkan, "ketika Umar sadar dia menghisab dirinya, kemudian datang Hathib di rumah nya dan berkata "sesungguhnya apa yang aku katakan bukanlah ketetapan dan keputusan dariku, akan tetapi sesuatu yang aku ingin kebaikan darinya untuk penduduk negeri ini, kapan kamu kehendaki, maka jual lah, bagaimana kamu kehendaki, maka jual lah."

- c. Secara umum dapat dikatakan bahwa riwayat-riwayat diatas menunjukkan adanya campur tangan Umar untuk mengatasi kerancuan harga, baik permintaan menaikkan harga atau menurunkanya. Adapun atsar yang diriwayatkan tentang penarikan sikap Umar, sanad nya dhaif. Apabila atsar tersebut benar, maka telah jelas bagi Umar adanya bukti yang menjelaskan Hathib menjual kismisnya dengan harga yang rendah, sebagaimana ditunjukkan oleh beberapa riwayat di atas.

Kembalinya sikap Umar ini juga berarti bahwa Umar tidak melarang menjual dengan harga yang lebih rendah dengan harga pasar, apabila penjualan tersebut diperlukan seperti dekatnya masa berlakunya barang (kadaluarsanya) atau jeleknya kualitas barang atau lain sebagainya. Disisi lain penurunan harga tidak mempunyai akibat negatif terhadap pasar. Umar tidak melarangnya, tetapi berterimakasih atasnya, hal itu dibuktikan bahwa ketika al-Miswar bin Makromah menjual makanan dengan modalnya, atau tanpa keuntungan, Umar mendatangi nya di pasar dan bertanya kepadanya “apakah kamu gila wahai Miswar? Tidak , demi Allah wahai amirul mukminin, tetapi aku melihat mendung musim gugur, aku benci menahan apa yang bermanfaat bagi manusia, aku tidak mau mendapatkan untung, aku ingin tidak mau mendapatkan untung.” Maka Umar berkata kepdanya “semoga Allah membalasmu dengan kebaikan.”

d. Pengawasan yang dilakukan oleh Umar terhadap harga tidak bertentangan dengan apa yang diriwayatkan tentang keengganan nabi Muhammad saw untuk menentukan harga. Hal tersebut dikarenakan dua sebab yaitu:

- 1) Naiknya harga dalam keadaan itu yang diminta nabi Muhammad saw untuk menentukan harganya dan fluktuasi dari persediaan dan permintaan barang artinya bahwa naiknya harga adalah akibat sedikit nya persediaan barang, karena itu nabi Muhammad saw enggan menentukan harga dan menjanjikan mereka untuk berdoa

kepada Allah agar meluaskan rizqi kepada mereka. Hal itu dikuatkan oleh Ibn Taimiyah.

- 2) Bahwa Umar tidak membatasi dengan harga tertentu untuk menjual, atau tidak menentukan harga sebagaimana pengertian istilahnya, akan tetapi meminta menjual dengan harga pasar yang dibatasi sesuai fluktuasi nyata antara kemampuan persediaan dan permintaan barang, sebagaimana telah dijeaskan diatas.

Sebagaimana Islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna adalah resultan dari kekuatan yang bersifat masal dan impresional, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. Karenanya jika mekanisme pasar terganggu maka harga yang adil tidak akan tercapai.³²

Seorang ahli fiqih mazhab Maliki berpendapat bahwa penetapan harga yang tidak memberikan margin keuntungan yang wajar bagi penjual akan menimbulkan ketidakaturan harga, kemacetan barang dan akhirnya kerugian finansial kepada masyarakat.

Di antara akibat yang berbahaya dari penurunan harga *siyāsah al-igrāq* adalah sebagai berikut:

- a. Menjual dengan harga yang lebih murah dari harga pasar dapat menyebabkan bahaya bagi umat Islam, baik penjual atau pembeli secara meluas.

³² Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi, *Al-Fiqh Al-Iqtishadi Lī Amiril Mu'mīnīn Umar bin Khatab*, hlm. 614.

- b. Diharuskan dari adanya persaingan menghasilkan persamaan harga jual barang yang sejenis, akan tetapi sebuah perusahaan menjual lebih murah dari harga pasar, maka hal tersebut bisa menimbulkan kegoncangan di pasar.
- c. Rendahnya harga menyebabkan menurunnya jumlah persediaan barang, selanjutnya menurunkan kegiatan ekonomi sebagaimana para pedagang kadang memilih menurunkan harga dan menjual lebih murah dari harga yang harus dibayar dan tujuannya adalah menolak para pesaing dari pasar yang tidak bisa menjual dengan harga tersebut, maka mereka mencari pasar lain. Maka penjual itu memanfaatkan kesempatan untuk memonopoli penjualan barang tersebut. Inilah yang disebut strategi *dumping*, dan inilah yang terjadi sekarang, dimana strategi ini dipakai untuk menguasai para pesaing dari pasar, kemudian menguasainya dan selanjutnya melakukan kesewenang-wenangan dalam harga.³³

Pendapat Umar tentang larangan praktek *siyāsah al-igrāq* dalam perdagangan dipertegas oleh beberapa pendapat dari Imam Malik, Imam Syafi'i, Ibnu Hazm, Ibnu Taimiyah dan sebagainya. Hal tersebut menunjukkan bahwa pendapat Umar bin Khattab layak di jadikan pertimbangan utama bagi seorang ulama dalam istinbath hukum, hal ini karena Umar merupakan khalifah (pengganti) Nabi ke-2 yang otoritas

³³ H.M Solikhin, *Sejarah Peradaban Islam* (Semarang: Rasail, 2005), hlm. 9.

keilmuan dan keislamannya tidak diragukan serta konsep pemikiran Umar ini dapat menjadi dasar rujukan dalam khasanah keilmuan kontemporer.

Majelis ulama fikih yang bergabung dalam organisasi konferensi Islam (OKI) yang dilakukan dalam pertemuan kelima di Kuwait telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka membuat ketetapan sebagai berikut:

- a. Hukum asal yang diakui oleh nash dan kaidah-kaidah syariat adalah membiarkan umat bebas dalam jual beli mereka, dan mengoperasikan harta benda mereka dalam bingkai hukum syariat Islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah di dalamnya.
- b. Tidak ada standarisasi dalam mengambil keuntungan yang mengikat para produsen dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Hal itu dibiarkan sesuai kondisi dunia usaha secara umum dan kondisi pedagang serta kondisi komoditi barang dagangan, namun dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam, seperti sikap santun, qana'ah, toleransi dan memudahkan.
- c. Terdapat banyak dalil-dalil dalam ajaran syariat yang mewajibkan segala bentuk muamalah bebas dari hal-hal yang diharamkan atau bersentuhan dengan hal-hal yang haram seperti, penipuan, keuntungan, manipulasi keuntungan (memonopoli penjualan), yang kesemuanya adalah mudharat bagi masyarakat umum maupun kalangan khusus.

- d. Pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standar harga kecuali jika melihat adanya ketidak sesuaian di pasar dan ketidak sesuaian harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk dalam penelitian lapangan (*field research*) karena peneliti langsung terjun ke lokasi penelitian. Penelitian lapangan adalah suatu penelitian dimana peneliti melihat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah.³⁴

Penelitian adalah metode untuk menemukan apa yang terjadi di masyarakat secara realistik. Dengan mengadakan penelitian akan mengenal berbagai masalah aktual dalam masyarakat dan mengekspresikan diri dalam bentuk gejala sosial.³⁵ Penelitian lapangan pada umumnya yaitu untuk memecahkan masalah-masalah dalam kehidupan sehari-hari. Penelitian ini menyajikan dalam bentuk deskriptif yaitu dengan tujuan menggambarkan suatu kejadian di lapangan dengan memaparkan data dan kata-kata.

B. Pendekatan Penelitian

Penulis menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan fokus pada suatu kasus tertentu untuk diamati dan dianalisis. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan atau dari berbagai sumber yang ada.

³⁴ Lexy J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), hlm. 26.

³⁵ Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'amalah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2003), hlm. 1.

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif untuk menggambarkan suatu keadaan pada saat penelitian dilakukan dan metode ini lebih fleksibel karena jenis penelitian ini berlandaskan pemahaman realitas sosial berdasarkan konteksnya.

C. Sumber Data

Dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan maka harus fokus terhadap pokok-pokok permasalahan, supaya tidak ada penyimpangan dalam pembahasan penelitian ini. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua macam, yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang sangat diperlukan dalam melakukan penelitian atau istilah lain yaitu data yang utama.³⁶ Atau data yang diperoleh secara langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan data langsung pada subyek informasi yang dicari. Dalam penelitian ini yang menjadi data primer adalah melalui wawancara terhadap informan pemilik toko baju Appleblossom Purwokerto atau *owner* yaitu ibu Talita Kartika Damayanti.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperlukan sebagai penunjang dari data primer pada suatu penelitian.³⁷ Biasanya diambil dari dokumen-dokumen resmi, buku-buku, artikel (internet), dan literatur-literatur yang

³⁶ Mahi M. Nikmat, *Metode Penelitian Dalam Prespektif Ilmu Komunikasi dan Sastra* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hlm. 71.

³⁷ Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 103.

berkaitan dengan penelitian ini sebagai data pelengkap atau lebih tepatnya adalah sumber yang mengutip dari sumber lain.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling utama dalam melakukan penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan. Adapun pengumpulan data dalam penelitian ini, antara lain:

1. Metode Observasi

Observasi yaitu pengumpulan data secara sistematis melalui pengamatan dan pencatatan terhadap fenomena yang akan diteliti. Teknik observasi juga disebut metode pengamatan dan pencatatan secara cermat dan sistematis mengenai tingkah laku dengan melihat dan mengamati individu atau kelompok secara langsung. Dalam hal ini penulis melakukan observasi di salah satu toko baju Appleblossom di Purwokerto. Adapun dalam teknik observasi terdapat dua macam, yaitu:

a. Teknik Observasi Langsung

Adalah teknik pengumpulan data dimana penyelidik mengadakan pengamatan secara langsung (tanpa alat) terhadap gejala-gejala subyek yang diteliti, baik pengamatan itu dilakukan dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan didalam situasi buatan yang khusus diadakan.

b. Teknik Observasi Tidak Langsung

Adalah teknik pengumpulan data dimana penyidikan mengadakan pengamatan terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki dengan perantara sebuah alat, baik alat yang sudah ada (yang semua tidak khusus dibuat untuk keperluan tersebut), maupun yang sengaja dibuat untuk keperluan yang khusus itu.³⁸

2. Wawancara

Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan jalan interview atau dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara, dialog tersebut berisi seputar tanya jawab yang dikerjakan secara sistematis, yang didasarkan pada tujuan penelitian.³⁹ Jawaban-jawaban dari narasumber atau responden kemudian dicatat dan atau direkam.

Metode wawancara yang dipakai dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin, yaitu wawancara itu dilaksanakan dengan jalan informan diberi kebebasan untuk menjawab pertanyaan yang ditentukan. Cara tersebut digunakan peneliti untuk mewawancarai pemilik toko baju Appleblossom sebagai obyek wawancara. Proses wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang disusun daftar pertanyaan yang sudah disusun terlebih dahulu.

³⁸ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmu Dasar* (Bandung: Tarsito, 1994), hlm.

³⁹ Suharsimin Arikunto, *Managemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 143.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian untuk menelusuri data historis. Dokumentasi hanyalah nama lain dari analisis tulisan atau analisis terhadap isi visual dari suatu dokumen. Atau merupakan proses mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat laporan yang tersedia dari data dalam bentuk dokumen mengenai hal-hal yang sesuai dengan tema penelitian.⁴⁰

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya sehingga mudah dipahami dan tentunya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁴¹ Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan cara berfikir induktif.

Analisis deskriptif kualitatif yaitu analisis yang bermaksud untuk menggambarkan hal tertentu mengenai situasi-situasi atau gejala-gejala, masalah yang ada sekarang dan berlaku berdasarkan data-data mengenai praktek jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom yang didapat dengan mencatat, menganalisis dan menginterpretasikannya. Kemudian dianalisis dengan pola pikir induktif yang dipergunakan untuk mengemukakan kenyataan dari hasil penelitian yang bersifat khusus untuk ditarik kesimpulan

⁴⁰ Suharsimi Arikunto, *Managemen*, hlm. 144.

⁴¹ Amiruddin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rajawali, 2002), hlm. 82.

yang bersifat umum, lalu dianalisis dalam prespektif hukum ekonomi syariah atau prespektif Islam untuk mengetahui nilai kebenarannya.

Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang di wawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis ternyata belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan (wawancara) lagi sampai jawaban dirasa cukup atau kredibel. Dalam buku *Metode Penelitian Sosial Kualitatif untuk Studi Agama* karangan Moh. Soehadha yang mengutip dari Miles dan Huberman batasan dalam proses analisis data mencakup tiga proses yaitu reduksi data, display data, verifikasi data.⁴² Dalam penelitian kualitatif, proses analisis data itu pada hakikatnya sudah dipersiapkan pada saat sbelum dilakukan pengumpulan data, yaitu sejak pe nulis melakukan perencanaan dan membuat desain penelitian, dan berlangsung saat pengumpulan data setelah secara final semua proses pengumpulan data dilaksanakan, jadi dalam penelitian kualitatif sebenarnya analisis data dilakukan dalam setiap saat ketika proses penelitian berlangsung. Ketiga proses analisis itu sendiri juga tidak harus berjalan secara berurutan. Pendek kata, proses analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat siklus atau melingkar dan interaktif dilaksanakan selama proses pengumpulan data. Dalam penelitian ini penulis dalam menganalisis data menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

⁴² Moh Soehadha, *Metode Penelitian Sosial Kualitatif untuk Studi Agama* (Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga, 2012), hlm. 129.

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari dengan tema dan polanya. Hal ini dilakukan agar mempermudah peneliti dalam menganalisis data karena data yang diperoleh dari lapangan cukup banyak, maka untuk itu diperlukan pencatatan yang teliti dan rinci. Dalam hal ini peneliti memfokuskan pada bagaimana praktik jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom Purwokerto. Data diperoleh dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan kepada narasumber yang menjadi subyek wawancara.

2. Penyajian Data

Data yang diperoleh dari narasumber baik berupa ucapan atau dokumen saat observasi tentang praktik jual beli dengan sistem banting harga di toko baju Appleblossom Purwokerto dituangkan dalam bentuk kata-kata yang tersusun menjadi sebuah paragraf agar dapat tersaji dengan baik dan mudah dicari serta ditelusuri kebenarannya.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data yaitu penarikan kesimpulan. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada setiap tahap didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian di lapangan maka kesimpulan akhir yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.⁴³

⁴³ Sugiyono, *Metode Penelitian* (Bandung: Alfabeta Bandung, 2016), hlm. 218.

Data yang sudah direduksi dan disajikan, kemudian akan ditarik kesimpulan yaitu pengujian hasil data penelitian dengan teori yang berkaitan dengan banting harga yang dilakukan toko baju Appleblossom Purwokerto.



BAB IV

**PRESPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PRAKTIK
JUAL BELI SISTEM BANTING HARGA TOKO BAJU APPLEBLOSSOM
PURWOKERTO**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Toko Baju Appleblossom Purwokerto

Toko Appleblossom merupakan toko baju yang tidak hanya menjual pakaian namun juga ada beberapa barang seperti tas dan sepatu namun itu hanya beberapa saja karena yang dominan adalah baju. Toko Appleblossom melakukan penjualan secara langsung (*offline*) di toko maupun via *online* melalui akun instagram dan shopee. Toko Appleblossom awal berdiri pada tanggal 11 Oktober 2015 letaknya di Jl. Cendrawasih, Grendheng, Purwokerto Utara, dengan menyewa sebuah ruko kecil karena baru mulai merintis usaha. Tempatnya pun sangat masuk sehingga tidak terlihat dari jalan raya namun toko Appleblossom ini berada di dekat kos-kosan mahasiswa sehingga ramai.

Gambar 4.1 Logo Appleblossom



Sumber: Instagram Appleblossom

Seiring berjalanya waktu toko mulai sepi sudah jarang sekali ada konsumen yang membeli baju. Penjualan secara *online* pun berkurang. Sekitar akhir bulan Januari 2016 toko Appleblossom benar-benar *down* sampai akhirnya bangkrut. Setelah di evaluasi kenapa bisa kehilangan konsumen dan toko menjadi sepi, apa yang mendasarinya. Ternyata pemilik toko atau *owner* nya sendiri belum banyak mengetahui marketing atau kurang memahami marketing seperti harga pasar, cara mempromosikan toko, *supplier* baju dan kurang memperhatikan pesaing disekitarnya jadi *owner* hanya asal membuka usaha dan memiliki modal. Awal modal usaha di toko ini Rp 50.000.000 setelah kejadian ini *owner* memutuskan untuk berhenti berjualan selama beberapa bulan dan sambil belajar lebih mengenai marketing, mencari *supplier* baju yang murah dengan kualitas baju yang bagus dan modelnya selalu mengikuti tren, serta mengetahui pesaing di sekitar supaya bisa mengatur strategi sedemikian rupa dan semenarik mungkin.

Awal bulan Mei tahun 2016 toko Appleblossom bangkit kembali dengan jumlah karyawan lima orang, dan membuka toko di lokasi baru tepatnya di Jl. Profesor HR. Boenyamin, Bancarkembar, Purwokerto Utara. Disini letaknya sangat strategis karena berada di pinggir jalan raya dan dekat dengan salah satu kampus yaitu Universitas Jendral Soedirman (UNSOED) selain itu di Jl. Profesor HR. Boenyamin ini adalah salah satu *one stop shopping* dimana tidak hanya berderetan dengan kos-kosan namun ada juga tempat makan, kafe-kafe kekinian, toko aksesoris, toko

sepatu, toko parfum dan sebagainya yang menjadi incaran mahasiswa, pelajar, dan orang umum lainnya.⁴⁴

Berbekal pengetahuan mengenai marketing yang sudah diperdalam dan memperoleh *supplier* baju yang tepat serta menambah modal dari Rp 50.000.000 menjadi Rp 150.000.000 *owner* meyakinkan diri untuk memulai usaha kembali dengan menyewa ruko yang lebih besar (dua lantai) mengingat dulu di toko sebelumnya sangat sempit sehingga konsumen tidak leluasa ketika memilih baju yang akan dibeli karena berdesakan apalagi ketika sedang ramai sampai ada yang menunggu di depan karena antri dan bergantian dengan pembeli yang lain. Dengan menyewa ruko dua lantai ini tidak lain supaya semua pembeli bisa masuk dan leluasa dalam memilih baju yang akan mereka beli. Di toko yang sekarang juga sudah terfasilitas dengan AC sehingga para pembeli tidak gerah, kebersihan dan kenyamanan pun lebih diperhatikan. Selain itu *owner* juga menambah karyawan yang dulu masih lima orang karyawan sekarang ada lima belas karyawan. Mereka memiliki tugas masing-masing yg sudah dikonsep oleh *owner* dengan sedemikian mungkin antara lain satu sebagai supervisor, satu lagi dibagian SDM, dan tiga belas lainnya sebagai kasir dan *shopkeeper* toko yang sewaktu-waktu diputar secara bergantian atau rolling kecuali bagian SDM dan supervisor.

⁴⁴ Talita Kartika, Pemilik Toko Baju Appleblossom Purwokerto, wawancara, pada tanggal 3 Desember 2019

Adapun identitas pemilik toko sekaligus pengelola atau disebut *owner* dan identitas usahanya, beliau adalah seorang ibu rumah tangga anak satu namun juga seorang pengusaha:

Nama : Talita Kartika Damayanti

Alamat : Purwokerto Timur

Pekerjaan : Pengusaha

Identitas usaha:

Nama : Appleblossom

Produk usaha : Baju, tas, dan sepatu

Owner : Talita Kartika Damayanti

Tahun Berdiri : 2015

Media Usaha : Toko (*offline*), Instagram dan Shopee (*online*)



IAIN PURWOKERTO

Gambar 1.2 Instagram Appleblossom



Sumber: Instagram Appleblossom

Gambar 1.3 Shopee Appleblossom



Sumber: Akun Shopee Appleblossom

2. Gambaran Jual Beli dengan Sistem Banting Harga di Toko Baju Appleblossom

Banting harga atau *dumping* itu sendiri adalah menjual barang dengan harga dibawah harga asli. Awal dibuka nya toko baru Appleblossom pada awal bulan Mei yang terletak di Jl. Profesor HR. Boenyamin mengadakan pembukaan semacam *Grand Opening* untuk memeriahkan pembukaan toko sekaligus memperkenalkan toko baru Appleblossom dan untuk menarik pembeli maka *owner* membuat sebuah konsep yang cukup menarik dan sangat jarang dilakukan oleh toko-toko baju yang ada disekitar yaitu untuk pertama kalinya melakukan penjualan dengan sistem banting harga ke semua produk baju. *Owner* menjual baju dengan harga yang sangat murah dibawah harga asli atau perolehan.

Antusias pembeli sangat banyak berkat informasi promosi melalui sosial media yaitu instagram, dan juga dari mulut satu orang ke orang yang lain, bahkan pembeli sampai membludak diluar toko, bagaimana tidak membludak baju baru dengan tren yang terbaru juga kualitas yang bagus dijual dengan harga yang sangat murah jauh dibawah harga pasar. Seperti salah satu contoh jenis baju kemeja yang dibeli dari *supplier* seharga Rp 33.000 dijual di toko dengan harga Rp 17.000 saja dan beberapa jenis baju lainnya.⁴⁵

Setelah *Grand Opening* penjualan baju di toko Appleblossom kembali dengan harga yang normal model atau jenis baju nya sangat mengikuti tren terbaru (*update*) sehingga tidak hanya mahasiswa dan pelajar saja yang membeli melainkan orang umum seperti karyawan, ibu-ibu pun silih berdatangan membeli baju di toko Appleblossom karena toko Appleblossom tidak hanya menjual baju untuk kalangan muda saja, dimana toko ini juga menjual baju seperti gamis, jilbab, beberapa tas dan sepatu. Namun yang dilakukan untuk banting harga hanya baju saja karena yang sangat dominan di toko ini adalah baju. Seiring waktu penjualan berjalan dengan lancar dan normal, penjualan *online* pun juga meningkat dengan adanya promosi di akun instagram dan shopee.

Mengingat hal tersebut akhirnya *owner* menambah jumlah karyawan menjadi lima belas orang dan semakin banyak menambah modal ketersediaan setok barang melalui *supplier* mengingat penjualan yang

⁴⁵ Talita Kartika, Pemilik Toko Baju Appleblossom Purwokerto, *wawancara*, pada tanggal 10 Januari 2020

stabil dan sedikit meningkat. Namun tetap saja *owner* harus selalu berputar otak supaya penjualan selalu stabil karena tidak ingin kejadian yang dulu terulang lagi. *Owner* mengatur strategi salah satunya dengan mengadakan promo banting harga di waktu tertentu saja dan tidak sesering mungkin yaitu hanya ketika memang ada beberapa model baju lama yang belum juga habis terjual dan setoknya memang masih banyak karena semakin kedepan model baju cepat berganti sesuai dengan tren dalam dunia *fashion* jadi sangat disayangkan jika baju-baju tersebut tidak akan terjual habis karena hal itu sangat mempengaruhi juga dalam keuntungan toko atau setidaknya ada modal yang kembali untuk modal kedepannya lagi ketika ada barang baru dari *supplier*. Setelah memilah baju yang akan dijual dengan promo banting harga selanjutnya *owner* memberikan informasi melalui akun instagram toko Appleblossom.

Selama empat tahun toko Appleblossom berjalan, *owner* telah melakukan promo banting harga sebanyak lima belas kali dan terakhir melakukan promo banting harga sekaligus untuk memperingati hari ulang tahun kemerdekaan Republik Indonesia ke-74 pada tanggal 17 Agustus 2019 semua baju yang dijual seharga Rp 17.000 tanpa syarat apapun sehingga pembeli sangat membludak melebihi ketika *grand opening*. Namun kembali lagi baju yang dijual untuk promo adalah yang memang setok lama yang tidak laku terjual dalam waktu beberapa bulan. Setiap melakukan banting harga *owner* mengalami kekurangan jumlah keuntungan bahkan sampai rugi (minus). Namun *owner* tidak terlalu

mempermasalahkan hal tersebut karena tidak setiap waktu melakukan banting harga hanya ketika memang dirasa sangat butuh demi terjualnya baju lama yang belum juga habis terjual yang memang stoknya masih banyak. Kerugian atau (minus) dari penjualan promo banting harga juga bisa terkafer atau terganti kemudian hari dari laba atau keuntungan penjualan barang lain yang tidak ikut dalam sistem banting harga.⁴⁶

3. Hal yang Mendasari Toko Baju Appleblossom Melakukan Banting Harga

Owner melakukan banting harga bukan tanpa alasan mengingat semakin banyak pesaing. Adapun alasan *owner* melakukan banting harga diantaranya adalah:⁴⁷

- a. Untuk meningkatkan penjualan
- b. Meningkatkan pengikut atau *followers* instagram karena semakin banyak *followers* instagram maka akan semakin dipercaya untuk pembelian via *online* juga
- c. Untuk marketing juga karena ketika melakukan banting harga jadi banyak orang yang tertarik membeli ke toko, kemudian dari satu orang pasti juga akan memberi tahu ke orang lain bahwa di toko Appleblossom sedang melakukan banting harga otomatis orang-orang akan lebih banyak yang datang ke toko Appleblossom
- d. Supaya barang yang lain juga ikut terjual seperti tas dan sepatu karena banyak pembeli yang berdatangan

⁴⁶ Talita Kartika, Pemilik Toko Baju Appleblossom Purwokerto, *wawancara*, pada tanggal 7 Maret 2020

⁴⁷ Talita Kartika, Pemilik Toko Baju Appleblossom Purwokerto, *wawancara*, pada tanggal 10 Maret 2020

- e. Untuk promosi toko
- f. Untuk mengurangi stok yang belum terjual yang sebenarnya harus habis dalam beberapa waktu karena mengingat tren atau model baju semakin berubah⁴⁸

B. Praktik Banting Harga Di Toko Baju Appleblossom Purwokerto Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah

Dalam memahami hubungan antar manusia terdapat salah satu hal yang sangat fundamental. Hubungan tersebut dalam Islam dinamakan *hablun minannas* atau disebut juga muamalah yaitu hubungan antara manusia dengan manusia lain dalam sosialisasi untuk memenuhi kebutuhan, seperti yang kita tahu bahwa manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan orang lain. Terdapat beberapa hal dalam fiqih muamalah salah satunya adalah jual beli.

Jual beli merupakan perjanjian tukar menukar barang dengan barang atau uang dengan barang yang mempunyai nilai atas dasar kerelaan (kesepakatan) antar kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan oleh *syara'*⁴⁹, sedangkan yang dimaksud dengan *syara'* ialah bahwa dalam jual beli harus memenuhi rukun-rukun, persyaratan-persyaratan dan hal-hal lain yang ada kaitanya dengan jual beli. Maka apabila rukun dan syaratnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak *syara'*. Rukun dalam jual beli diantaranya *Aqidain* (dua pihak yang berakad

⁴⁸ Talita Kartika, Pemilik Toko Baju Appleblossom Purwokerto, *wawancara*, pada tanggal 17 Maret 2020

⁴⁹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 97.

atau pelaku akad), *Ma'qūd'alaih* (sesuatu yang dijadikan objek akad atau barang), *Sigat* (ijab dan kabul).

Islam memandang jual beli sebagai salah satu sarana tolong menolong sesama manusia.⁵⁰ Orang yang sedang melakukan transaksi jual beli dipandang sebagai orang yang sedang membantu saudaranya. Dalam Islam jual beli sangat dianjurkan, sedangkan setiap transaksi yang mengandung unsur riba secara tegas dilarang. Sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat al-Baqarah (2) ayat 275 sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“ dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Agar manusia dalam kegiatan ekonomi terhindar dari perbuatan yang bisa mengakibatkan putusannya hubungan baik antar sesama, maka hendaknya dalam mengadakan transaksi jual beli harus mengikuti syariat Islam sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 188

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخِلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ

النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui”.⁵¹

Dalam praktik jual beli di toko baju Appleblossom pemilik toko atau owner dan karyawan toko sudah mempersiapkan baju-baju yang akan

⁵⁰ Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm. 54.

⁵¹ Tim Penerjemah Kementerian Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, hlm. 64.

dibanting harga dan diberi label harga sekaligus, sehingga ketika pembeli datang bisa dengan mudah memilih baju yang akan dibeli karena sudah tertata rapi dan terpisah dari barang lain yang tidak dijual dengan sistem banting harga, ketika sudah cocok dengan barang yang dipilih maka pembeli telah menyetujui harga tersebut kemudian langsung membayar dibagian kasir.. Adapun rukun dalam jual beli disini yang terdiri dari pelaku akad (pemilik toko atau owner dan pembeli), objek akad (baju yang sudah tertera harganya), ijab dan kabul (harga yang telah owner berikan dan pernyataan pembeli dengan membayar sejumlah uang atas baju yang dibeli).

Dalam jual beli tidak hanya soal menjual dan membeli barang saja namun ada sesuatu yang direlakan dalam akad yaitu adanya harga, biasanya harga dijadikan sebagai penukar barang yang disepakati oleh kedua belah pihak. Harga merupakan suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu.⁵² Islam sangat menganjurkan bagi para pedagang untuk arif dalam menetapkan harga supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan bahkan merugikan salah satu pihak. Firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat asy-Syu'ara ayat 183:

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾

“dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan”.⁵³

⁵² Muhammad Birusman Nuryadin, *Harga dalam Prespektif Islam*, hlm. 54.

⁵³ Tim Penerjemah Kementerian Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, hlm. 73.

Dalam Islam juga sudah ditetapkan bagaimana konsep harga yang sesuai dengan *syara'* supaya tidak terjadi kedzaliman pada salah satu pihak. Adapun beberapa konsep harga yang dikemukakan oleh *pertama*, Ibnu Khaldun bila suatu barang langka maka harganya tinggi dan jika suatu barang berlimpah maka harganya rendah atau turun. *Kedua*, Abu Yusuf tidak ada batasan tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan, harga tidak bergantung pada penawaran saja tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. *Ketiga*, Al-Ghazali harga yang berlaku seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar sebuah konsep harga yang dikenal dengan *at-tsamān al-'adl* (harga yang adil). *Keempat*, oleh Ibnu Taimiyah kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara. Ia juga mendefinisikan harga baku. Sementara dalam *al-hisbah* ia menjelaskan bahwa *equivalen price* (harga keseimbangan) sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas kompetitif dan tidak terdistorsi. Secara umum harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak.⁵⁴

Dalam jual beli yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom Purwokerto, *owner* menetapkan harga yang sangat murah pada beberapa waktu sehingga mengalami kerugian atau *minus* dari hasil penjualan baju tersebut dengan sistem banting harga yang ia terapkan, namun kerugian

⁵⁴ Adiwarmarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 155.

tersebut akan terkafer dari hasil penjualan lain yang tidak menerapkan sistem banting harga.

Banting harga atau *dumping* dalam Islam disebut *siyāṣah al-igrāq* merupakan aktivitas perdagangan dengan tingkat harga yang lebih rendah dari harga asli atau dari harga yang berlaku di pasaran. Atau dengan kata lain penjualan dengan sengaja menjual rugi dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga jual.⁵⁵ Cara perdagangan ini dianggap tidak sehat karena merugikan pelaku usaha sejenis dan merugikan usahanya sendiri. Padahal, tujuan jual beli adalah untuk mendapatkan keuntungan dan tetap sesuai dengan ketentuan *syara*'.

Di toko baju Appleblossom Purwokerto pemilik toko atau *owner* menjual beberapa baju dengan harga yang sangat murah dibawah harga pasar bahkan dibawah harga ia beli dari *supplier* atau harga asli perolehan. Salah satu contohnya ketika *event Grand Opening* Toko Baru, HUT Kemerdekaan Republik Indonesia ke-74 pada tanggal 17 Agustus 2019 *owner* mengadakan penjualan baju dengan sistem banting harga dimana baju-baju dijual dengan harga Rp. 17.000 tanpa syarat apapun. Padahal harga asli atau perolehan dari *supplier* Rp. 33.000 dan harga jual pada umumnya (harga pasar) Rp. 38.000 sampai Rp. 45.000 dan pembeli sangat banyak karena adanya banting harga. Dalam hasil penjualan murni baju yang dijual dengan sistem banting harga *owner* mengalami *minus* namun dapat terkafer dari penjualan barang lain yang tidak banting harga.

⁵⁵ Rahmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm. 74.

Adapun beberapa jenis banting harga (*dumping*) diantaranya *siyāsah al-igrāq* yang dilakukan terus menerus atau disebut *international price discrimination* adalah kecenderungan terus menerus untuk memaksimalkan keuntungannya dengan menjual barang dengan harga yang lebih murah atau rendah, *siyāsah al-igrāq* harga yang bersifat predator praktek penjualan dibawah harga yang jauh lebih murah dari harga aslinya dan diskriminasi harganya sangat tajam, *siyāsah al-igrāq sporadis* adalah suatu komoditi dibawah harga atau penjualan komoditi ke luar Negeri dengan harga lebih murah dari produk domestik, namun hanya saat ingin mengatasi surplus yang sesekali terjadi.⁵⁶

Jual beli dengan sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom tidak termasuk dalam kategori jenis *siyāsah al-igrāq* yang telah disebutkan diatas. Toko baju Appleblossom melakukan banting harga ketika memang untuk mengatasi surplus seperti kebanyakan setok dan beberapa baju yang belum laku terjual dalam waktu dekat mengingat model atau tren baju semakin *update* seiring berjalanya waktu.

Dalam Pasal 20 undang-undang nomor 5 tahun 1999 larangan praktik *dumping* (banting harga) menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan tidak sehat.

⁵⁶ Ali Yafi, *Perdagangan Bebas* (Bandung: TERAJU, 2003), hlm. 96.

Sedangkan toko baju Appleblossom melakukan banting harga bukan untuk mematikan harga pasar atau menyingkirkan mematikan usaha para pedagang lain namun, toko baju Appleblossom melakukan banting harga hanya ketika saat mengalami surplus atau mengurangi jumlah setok barang yang masih banyak dan ketika memeriahkan suatu *event* saja seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya yaitu ketika *grand opening* toko baru dan peringatan HUT Kemerdekaan Republik Indonesia.

Berdasarkan pemaparan diatas penulis menyimpulkan bahwa pandangan Islam terhadap jual beli dengan sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom Purwokerto ada dua yaitu bisa dikatakan boleh dan tidak boleh. Boleh dilakukan karena alasan toko baju Appleblossom melakukan banting harga selain untuk meningkatkan penjualan agar barang lain ikut terjual kemudian setok baju lama juga habis terjual adalah untuk meningkatkan *followers* instagram sehingga akan semakin dipercaya oleh konsumen dalam penjualan melalui *online*, dan juga supaya banyak orang yang akan lebih mengetahui toko baju Appleblossom yang baru. Jadi tujuannya bukan untuk mematikan harga pasar atau bahkan untuk menyingkirkan pedagang lain disekitarnya, selama toko baju Appleblossom melakukan banting harga tidak ada toko lain atau pedagang sekitar yang merasa terganggu dan dirugikan jika mereka merasa dirugikan karena adanya diskriminasi harga sudah pasti mereka para pedagang akan mendemonstrasi sang *owner* atau pemilik toko baju Appleblossom untuk menutup toko atau melarang toko baju Appleblossom melakukan banting harga lagi meskipun

hanya dibeberepa waktu saja. Ketika melakukan banting harga toko baju Appleblossom mengalami minus atau kerugian dari hasil penjualan baju yang diterapkan dengan sistem banting harga namu, sang *owner* tidak mempermasalahkan hal tersebut atau tidak merasa sangat dirugikan sekali karena pada dasarnya kerugian itu akan terkafer nantinya dari hasil penjualan baju-baju model baru yang tidak menerapkan sistem banting harga, meskipun memang secara finansial mengalami rugi materi yaitu uang modal namun disisi lain toko juga mendapat keuntungan dengan naiknya followers instagram dimana penjualan secara online meningkat jadi tidak bisa dikatakan bahwa sepenuhnya sang *owner* atau toko baju Appleblossom mengalami kerugian.

Sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom secara hukum Islam juga bisa dikatakan tidak boleh ketika tujuan utamanya memang untuk mematikan harga pasar dan menyingkirkan pedagang sekitar sehingga mengalami kebangkrutan karena toko mereka menjadi sepi. Namun, pada kenyataanya para pedagang sekitar tidak merasa dirugikan mereka baik-baik saja tidak ada yang merasa terganggu atau bahkan sampai mengalami gulung tikar atau bangkrut. Jika memang mereka merasa dirugikan atas adanya sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom sudah pasti mereka para pedagang sekitar akan mendemonstrasi *owner* toko baju Appleblossom. Kemudian ketika menimbulkan kemadzaran bagi salah satu pihak yaitu ketika memang sang *owner* merasa sangat dirugikan secara finansial dari sistem banting harga yang dilakukan tidak ada timbal baliknya

dan para pedagang lain tersingkirkan karena matinya harga pasar. Seperti yang dijelaskan dalam al-Qur'an surat asy-Syu'ara ayat 183:

وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾

“dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan”.

Pada kenyataannya sang owner tidak dirugikan seutuhnya karena dia mendapat *feedback* atau timbal balik dari meningkatnya jumlah *followers* instagram dalam penjualan secara *online*, untuk kerugian finansial atau uang itu akan terkafer dari hasil penjualan baju lain yang tidak menerapkan sistem banting harga. Kemudian dikatakan tidak boleh ketika sang *owner* toko baju Appleblossom benar-benar menjual sepenuhnya barang dagangannya atau baju dengan diskriminasi harga yang jauh dibawah harga pasar. Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya dari Said bin Al Musayyab bahwa Umar bin Khattab pernah melewati Hatib bin Abu Baltaah yang sedang menjual kismis di pasar lalu Umar bin Khattab berkata kepadanya:”ada dua pilihan untuk dirimu, menaikkan harga atau angkat kaki dari pasar kami”. Itu berarti adalah bahwa setiap jual beli haruslah melebihkan harga sebagai keuntungan untuk penjual namun tetap dengan batas yang wajar dan semestinya (sesuai harga jual di pasar).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan pada bab-bab sebelumnya dan penelitian yang sudah penulis lakukan, dalam skripsi ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Jual beli dengan sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom Purwokerto pada dasarnya adalah untuk meningkatkan *followers* instagram dan juga untuk mengatasi surplus atau untuk mengurangi setok baju yang memang masih banyak karena belum laku terjual dalam waktu dekat mengingat model baju semakin *update* seiring berjalanya waktu, apalagi untuk kalangan mahasiswa yang cenderung mudah bosan dengan model baju yang seperti itu saja, karena sasaran utama penjualan adalah para mahasiswa dimana toko baju Appleblossom sangat dekat dengan kampus. *Owner* menjual baju dengan harga dibawah perolehan dari *supplier*.
2. Dalam hukum Islam jual beli dengan sistem banting harga yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom Purwokerto boleh dilakukan selama tidak ada yang merasa terdzalimi atau mengalami kerugian sepenuhnya terutama juga tidak untuk menyingkirkan para pedagang lain disekitar dan tidak mematikan harga dengan niat mendiskriminasi harga pasar. Kemudian jual beli dengan sistem banting harga dikatakan tidak boleh ketika memang merugikan pedagang lain disekitar sehingga mereka mengalami kebangkrutan atau gulung tikar akibat adanya salah satu toko yang dengan

sengaja mematikan harga pasar demi menyingkirkan pedagang lain. Jual beli yang dilakukan oleh toko baju Appleblossom ini tidak mengandung unsur kedzaliman dimana kedua belah pihak tidak dirugikan dan toko baju Appleblossom tidak melakukan jual rugi demi menguasai harga pasar, serta tidak ada pihak lain (pedagang sekitar) yang merasa tersingkirkan karena diskriminasi harga.

B. Saran

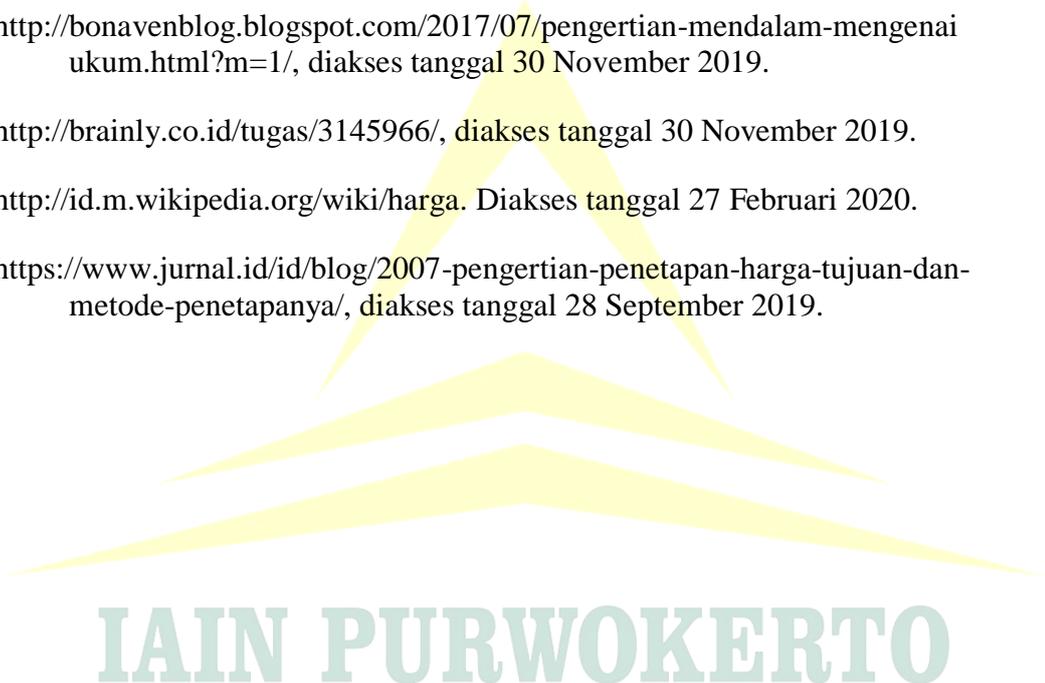
1. Kepada *owner* toko baju Appleblossom Purwokerto sebaiknya dikurangi atau bahkan sebisa mungkin untuk tidak melakukan banting harga lagi kedepannya. Lebih baik mengadakan sistem diskon saja untuk mengurangi setok baju yang masih banyak. Atau bisa saja melakukan banting harga lagi sesekali ketika memang adanya peringatan hari-hari besar saja seperti yang pernah dilakukan contohnya HUT Kemerdekaan Republik Indonesia sebagai wujud rasa antusias itupun jangan setiap tahun dilakukan banting harga dengan alih-alih untuk memperingati.
2. Dengan tidak melakukan banting harga meskipun para pedagang lain tidak merasa dirugikan alangkah baiknya tetap menjaga perasaan pedagang lain ketika mereka melihat ramainya atau bahkan terlalu membludaknya para pembeli di toko baju Appleblossom ketika banting harga.
3. Sebisa mungkin mengurangi atau lebih mempertimbangkan setok baju ketika mengambil dari supplier sehingga bisa meminimalisir kelebihan setok baju dengan model lama.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al Muslih. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq. 2004.
- Afifudin dan Bani Ahmad Saebani. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia. 2009.
- A. Islah. *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Jakarta: Bina Ilmu Offset. 1997.
- Al-Gharyani Ash Shidiq Abdurahman. *Fatwa-fatwa Muamalah Kontemporer*. Surabaya: Pustaka Progresif. 2004.
- Ali Yafi. *Perdagangan Bebas*. Bandung: Teraju. 2003.
- Amiruddin dan Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rajawali. 2002.
- Anshori Ghofar Abdul. *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press. 2010.
- Arikunto Suharsimin. *Managemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta. 2005.
- Ashofa Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2006.
- Ash. Shiqiq Abdurahman. *Fatwa-fatwa Muamalah Kontemporer*. Surabaya: Pustaka Progresif. 2004.
- Bakri Nazar. *Problematika Permasalahan Fiqh Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 1994.
- Basori Khabib. *Muamalat*. Yogyakarta: Pustaka Insan Mandiri. 2007.
- Basyir Ahmad Azhar. *Asas-asas Hukum Muamalat*. Yogyakarta: UII Press. 2000.
- Damanuri Aji. *Metodologi Penelitian Mu'amalah*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2003.
- Daud Abu Sulaiman bin al-Asy'ats bin al-Ishaq al-Azdi al-Sijistani. *Sunan Abu Daud*. Beirut Libanon: Dar al-Fuqar. 1994.
- Eka Yunia. *Prinsip Dasar Ekonomi*. Jakarta: Kencana. 2014.
- Fauzi Ika Yunia. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Prespektif Maqashid al-Syariah*. Jakarta: Pernada Media Group. 2014.
- Fatoni Siti Nur. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bandung: Pustaka Setia. 2014.
- Ghazaly Abdul Rahman. *Fikih Muamalat*. Jakarta: Kencana. 2012.

- Hambal Imam. *Musnad al-Imam Ahmad bin Hambal ra*, terj. Abdul Qadir. Libanon: alkhotoob al-Islamiyah. 2008.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pres. 2016.
- H M Solihin. *Sejarah Peradaban Islam*. Semarang: Rasial. 2005.
- Al-Haritsi Jaribah bin Ahmad. *Al-Fiqh Al-Iqtishadi Li Amiril Mukminin Umar bin Khatab*. terj. H. Asmuni Solihan Zamakhsyari. Jakarta: Khalifa. 2003.
- Idris. *Hadis Ekonomi dalam Prespektif Hadis Nabi*. Jakarta: Kencana. 2015.
- Jaribain. *Al-fiqh al-Iqtishadi Lī Amiril Mu'mīnīn Umar Bin Khattab*. Jakarta: Khalifa. 2003.
- Karim Azwar Adiwarmarman. *Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo. 2006.
- M. Nikmat Mahi. *Metode Penelitian Dalam Prespektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2014.
- Malik Ibn Anas Imam. *Al-Muwatta*. Syam: Darul Hadis. 2005.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2012.
- Moloeng Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2009.
- Novalita Damayanti, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sewa Menyewa Alsintan di Gapoktan Ngudi Makmur Desa Sokawera Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas", *Skripsi*. Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019.
- Nuryadin Birusman Muhammad. "Harga Dalam Prespektif Islam: Studi Pandangan Mazahib", *Jurnal Pemikiran Hukum Islam*. Vol. IV, No. 1, 2007.
- Soebekti R. *Aneka Perjanjian*. Bandung: Citra Aditya Bakti. 1995.
- Soehadha Moh. *Metode Penelitian Sosial Kualitatif untuk Studi Agama*. Yogyakarta: SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga. 2012.
- Solikhin H.M. *Sejarah Peradaban Islam*. Semarang: Rasail. 2005.
- Sugiyono. *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta Bandung. 2016.
- Suhendi Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.
- Sumarni Murti. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Liberty. 2002.

- Surakhmad Winarno. *Pengantar Penelitian Ilmu Dasar*. Bandung: Tarsito. 1994.
- Tim Penerjemah Kementerian Agama Republik Indonesia. *al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*. Jakarta: Ziyad Books. 2009.
- Tirmidzi Imam. *Sunan Tirmidzi juz 3*. Syam: Pustaka Azam. 2005.
- Umi Kholifah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Kucing Peliharaan di Pet Shop Purwokerto", *Skripsi*. Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017.
- Usman Rahmadi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Gramedi Pustaka Utama. 2004.
- Yafi Ali. *Perdagangan Bebas*. Bandung: TERAJU. 2003.
- <http://bonavenblog.blogspot.com/2017/07/pengertian-mendalam-mengenai-ukum.html?m=1/>, diakses tanggal 30 November 2019.
- <http://brainly.co.id/tugas/3145966/>, diakses tanggal 30 November 2019.
- <http://id.m.wikipedia.org/wiki/harga>. Diakses tanggal 27 Februari 2020.
- <https://www.jurnal.id/id/blog/2007-pengertian-penetapan-harga-tujuan-dan-metode-penetapannya/>, diakses tanggal 28 September 2019.



IAIN PURWOKERTO