

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Potongan Harga

1. Pengertian Potongan Harga

Potongan harga adalah jenis lain pengurangan dari daftar harga. Sebagai contoh, potongan harga tukar tambah (*trade-in allowance*) adalah pengurangan harga yang diberikan secara menukarkan barang lama ketika membeli barang baru.¹ Diskon merupakan potongan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual.² Menurut Swasta dan Sukotjo, potongan harga adalah merupakan pengurangan dari harga yang ada. Biasanya potongan harga diwujudkan dalam bentuk tunai dan dimaksudkan untuk menarik konsumen.³

Potongan harga dapat dikatakan sebagai salah satu strategi promosi untuk menarik konsumen dan penjualan. Sehingga pedagang yang memberikan potongan harga tetap memperoleh keuntungan, sedangkan pembeli atau

¹Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 474.

²Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), h. 166.

³Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*, (Yogyakarta: Liberty, 2002), h. 220.

konsumen yang memperoleh diskon tidak merasa dirugikan dengan adanya diskon tersebut. Akan tetapi potongan harga menjadi perilaku haram dan tidak sah apabila sudah mengandung unsur ketidak-pastian atau *gharar* dalam transaksi jual beli.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa potongan harga adalah pengurangan langsung dari harga produk pada pembelian dalam suatu periode tertentu atas kesepakatan untuk menampilkan produk-produk dan sebagai penghargaan untuk membeli karena menyenangkan penjual.

2. Tujuan Pemberian Potongan Harga

Tujuan pemberian potongan harga yang dilakukan perusahaan terhadap produk yang dijualnya ada beberapa alasan yang biasanya mendasari pemberian potongan harga yaitu: penjualan promo, pembelian dalam jumlah besar, barang akan segera digantikan dengan model yang lebih baru, meningkatkan volume penjualan, mengurangi/menghabiskan stok barang di gudang, serta memperkuat merek dan lini produk.⁴

3. Macam-macam Potongan Harga

Berikut ini macam-macam potongan harga, yaitu sebagai berikut:

⁴ Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Laksbang Pressindo, 2012), h. 168.

a. Diskon tunai

Diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya atau membayar tagihan tepat pada waktunya. Contoh yang umum adalah “2/10, net 30,” yang berarti bahwa pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari, tetapi pembeli dapat mengurangi 2% jika membayar tagihan dalam 10 hari.

b. Diskon kuantitas (*quantity discount*)

Diskon kuantitas merupakan pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar dan diberikan guna mendorong konsumen agar membeli dalam jumlah yang lebih banyak. Selain itu diskon kuantitas juga dapat memberikan manfaat berupa penurunan unit *cost* sebagai akibat pesanan dan produk dalam jumlah yang besar. Contohnya: untuk pembelian 1 hingga 10 eksemplar harganya masing-masing Rp. 5.000,- untuk pembelian 11-25 eksemplar harganya Rp. 4.800,- dan untuk 26 eksemplar ke atas harganya Rp. 4.650,-.

c. Diskon fungsional (*functional discount*)

Diskon fungsional juga disebut diskon perdagangan (*trade discount*), ditawarkan oleh produsen pada para anggota saluran perdagangan jika mereka melakukan fungsi-fungsi tertentu, seperti:

menjual, menyimpan, dan melakukan pencatatan. Misalnya produsen memberikan potongan sebesar 25% dari *list price* kepada retailer. Begitu pula kepada *wholesaler*, produsen memberikan potongan sebesar 25% ditambah 15%, dengan harapan *wholesaler* akan memberikan potongan sebesar 25% dari *list price* kepada retailer.

d. Diskon musiman (*seasonal discount*)

Diskon musiman merupakan pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa di luar musimnya yang hanya diberikan pada masa-masa tertentu saja. Diskon musiman digunakan untuk mendorong konsumen agar membeli barang-barang yang sebenarnya baru akan dibutuhkan beberapa waktu mendatang. Dengan demikian, diskon musiman berpengaruh pada pola pembelian konsumen, sehingga fungsi persediaan atau penyimpanan bergeser ke tangan konsumen. Misalnya, diskon musiman ini sering diberikan menjelang Hari Raya Idul Fitri atau menjelang Natal dan Tahun Baru. Setelah masa potongan harga berakhir, biasanya harga barang akan kembali seperti semula.

e. Potongan (*allowance*)

Potongan merupakan pengurangan dari daftar harga kepada pembeli karena adanya aktivitas-aktivitas tertentu yang dilakukan pembeli. Misalnya, potongan tukar tambah (*trade-in allowance*), potongan promosi (*propotional allowance*) dan potongan produk (*trade allowance*). Potongan tukar tambah adalah pengurangan harga yang diberikan untuk menyerahkan barang lama ketika membeli yang baru. Potongan tukar tambah paling umum terjadi dalam industri mobil dan juga terdapat pada jenis barang tahan lama lain. Potongan promosi merupakan pengurangan pembayaran atau harga untuk member imbalan pada penyalur karena berperan serta dalam pengiklanan dan program pendukung penjualan. Potongan produk adalah potongan harga yang diberikan kepada para pembeli yang bersedia membeli barang dalam kondisi normal.

5

⁵Mahmud Machfoedz, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 141.

B. Jual-Beli

1. Pengertian Jual-Beli

Jual beli (*al-bai'*) secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti.⁶ Adapun makna *al-ba'i* (jual beli) menurut istilah ada beberapa definisi dan yang paling bagus adalah definisi yang disebutkan oleh Syaikh Al-Qalyubi dalam *Hasyiyah*-nya, bahwa: “Akad saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap satu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya dan bukan untuk bertaqarrub kepada Allah”.

Secara linguistik, *al-bai'* (jual beli) berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu. Secara istilah, menurut madzhab Hanafiyah, jual beli adalah pertukaran harta (*mal*) dengan harta dengan menggunakan cara tertentu. Pertukaran harta dengan harta di sini, diartikan harta yang memiliki manfaat serta terdapat kecenderungan manusia untuk menggunakannya, cara tertentu yang dimaksud adalah *sighat* atau ungkapan *ijab* dan *qabul*. Dan menurut Imam Nawawi dalam kitab *al-Majmu'*, *al-bai'* adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk memiliki. Ibnu Qudamah

⁶Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 23.

menyatakan, *al-bai'* adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk memiliki dan dimiliki.⁷

Beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ulama mazhab bahwa pengertian jual beli, diantaranya:

- a. Jual beli adalah *akad mu'awadhah*, yakni akad yang dilakukan oleh dua pihak, di mana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik berupa uang maupun barang.
- b. Syafi'iyah dan Hanabilah mengemukakan bahwa objek jual beli bukan hanya barang (benda), tetapi juga manfaat, dengan syarat tukar-menukar berlaku selamanya, bukan untuk sementara. Dengan demikian *ijarah* (sewa-menyewa) tidak termasuk jual beli karena manfaat digunakan untuk sementara, yaitu selama waktu yang ditetapkan dalam perjanjian. Demikian pula *ijarah* yang dilakukan timbal-balik (saling pinjam), tidak termasuk jual beli, karena pemanfaatannya hanya berlaku sementara waktu.⁸

2. Dasar Hukum Jual-Beli

Jual beli telah disahkan oleh al-Quran, as-Sunnah, dan ijma' ulama. Landasan syariah jual beli yaitu

⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 69.

⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 177.

berdasarkan firman Allah Swt dalam QS. al-Baqarah/2 :
275, sebagai berikut:

....., وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Padahal Allah Swt telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.⁹

Riba adalah haram dan jual beli adalah halal. Jadi tidak semua akad jual beli adalah haram sebagaimana yang disangka oleh sebagian orang berdasarkan ayat ini. Hal ini dikarenakan huruf *alif* dan *lam* dalam ayat tersebut untuk menerangkan jenis, dan bukan untuk yang sudah dikenal karena sebelumnya tidak disebutkan ada kalimat *al bai'* yang dapat dijadikan referensi, dan jika ditetapkan bahwa jual beli adalah umum, maka ia dapat dikhususkan dengan apa yang telah kami sebutkan berupa riba dan yang lainnya dari benda yang dilarang untuk diakadkan seperti minuman keras, bangkai, dan yang lainnya dari apa yang disebutkan dalam sunnah dan ijma para ulama akan larangan tersebut. Di tempat lain, Allah SWT berfirman sebagai berikut:

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

⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Alqur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2009), h. 47.

“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”. (QS. An-Nisa’/4 : 29).

Allah telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu tanpa ganti dan hibah, yang demikian itu adalah batil berdasarkan ijma umat dan termasuk di dalamnya juga semua jenis akad yang rusak yang tidak boleh secara syara’ baik karena ada unsur riba atau *jahalah* (tidak diketahui), atau karena kadar ganti yang rusak seperti minuman keras, babi, dan yang lainnya dan jika yang diakadkan itu adalah harta perdagangan, maka boleh hukumnya, sebab pengecualian dalam ayat di atas adalah terputus karena harta perdagangan bukan termasuk harta yang tidak boleh dijual-belikan. Ada juga yang mengatakan *istitsna’* (pengecualian) dalam ayat bermakna *lakin* (tetapi) artinya, akan tetapi, makanlah dari harta perdagangan, dan perdagangan merupakan gabungan antara penjualan dan pembelian.¹⁰ Sedangkan dasar hukum dari hadis tentang jual beli, yaitu:

عَنْ صَالِحِ أَبِي الْخَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ قَالَ : سَمِعْتُ
حَكِيمَ بْنَ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ :

¹⁰Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat ...*, h. 27.

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا وَكْتَمَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا.

“Dari Shalih Abu khalil, dari Abdullah bin Al Harits, dia berkata : Aku mendengar Hakim bin Hizam ra meriwayatkan dari Nabi SAW, bahwa beliau bersabda: Penjual dan pembeli berhak memilih selama keduanya belum berpisah. Apabila keduanya jujur dan menjelaskan (cacat), niscaya keduanya diberkahi pada jual-beli mereka. Apabila keduanya berdusta atau menyembunyikan (cacat), niscaya dihilangkan berkah jual-beli mereka”. (HR. Bukhari).¹¹

3. Rukun Jual-Beli

Arkan adalah bentuk jamak dari rukun. Rukun sesuatu berarti sisinya yang paling kuat, sedangkan *arkan* berarti hal-hal yang harus ada untuk terwujudnya satu akad dari sisi luar.¹² Menurut madzhab Hanafiyah, rukun yang terdapat dalam jual beli hanyalah *sighat*, yakni pernyataan *ijab* dan *qabul* yang merefleksikan keinginan masing-masing pihak untuk melakukan transaksi. Berbeda dengan mayoritas ulama (jumhur), rukun yang terdapat dalam akad jual beli terdiri dari ‘*akid* (penjual

¹¹Ibnu Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari Syarah Shahih al-Bukhari Kitab 12*, Terj. Amruddin, dkk, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2010), h. 127.

¹²Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat ...*, h. 28.

dan pembeli), *ma'qud 'alaih* (harga dan objek), serta *shighat (ijab qabul)*.¹³

Rukun jual beli ada 3 (tiga) yaitu kedua belah pihak yang berakad (*aqidan*), yang diakadkan (*ma'qud alaih*), dan *shighat* (lafal). Oleh sebab itu, ada yang mengatakan penamaan pihak yang berakad sebagai rukun bukan secara hakiki tetapi secara istilah saja, karena ia bukan bagian dari barang yang dijual-belikan yang didapati diluar, sebab akad akan terjadi dari luar jika terpenuhi dua hal yang pertama *shighat* yaitu ijab dan qabul. *Shighat* atau lafal yang menunjukkan kepada barang yang diakadkan, maka huruf *kaf* dalam ucapan seorang penjual "*bi'tuka*" menunjukkan kepada barang yang diakadkan sehingga dia menjadi rukun yang hakiki.

a. *Shighat* adalah ijab dan qabul. Ijab seperti yang diketahui sebelumnya diambil dari kata *aujaba* yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik. Qabul yaitu orang yang menerima hak milik. Jika penjual berkata: "*bi'tuka*" (saya jual kepadamu) buku ini dengan ini dan ini, maka ini adalah ijab, dan ketika pihak lain berkata: "*qabiltu*" (saya terima), maka inilah qabul. Syarat-syarat sah ijab qabul sebagai berikut:

¹³Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh ...*, h. 73.

- 1) Jangan ada yang memisahkan, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan ijab dan sebaliknya.
 - 2) Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan kabul.
 - 3) Beragama Islam, syarat ini khusus untuk pembeli saja dalam benda-benda tertentu, misalnya seseorang dilarang menjual hambanya yang beragama Islam kepada pembeli yang tidak beragama Islam, sebab besar kemungkinan pembeli tersebut akan merendahkan *abid* yang beragama Islam, sedangkan Allah melarang orang-orang mukmin memberi jalan kepada orang kafir untuk merendahkan mukmin.
- b. *'Aqid* (pihak yang berakad). Syaratnya ada 3 (tiga) yaitu:
- 1) Bebas berbuat. Maksudnya, pihak yang berakad haruslah setiap yang diizinkan oleh Allah untuk berbuat. Menurut Asy-Syubri memutlakkan *tasharruf* (berbuat) adalah dianggap sahnya akad walaupun dengan jual beli. Tidak sah akad anak kecil dan orang gila walaupun diizinkan oleh walinya dalam berbuat.
 - 2) Tidak ada pemaksaan tanpa kebenaran. Tidak sah akad yang ada unsur pemaksaan terhadap

hartanya tanpa kebenaran karena tidak ada kerelaan darinya. Jika pemaksaan karena sesuatu yang hak, maka akad tetap sah, seperti orang yang dipaksa untuk membayar utangnya atau membeli sesuatu yang memang sudah dia pesan sebelumnya.

3) Keislaman orang yang membeli *mushaf* atau kitab hadis, atau kitab ilmu yang didalamnya ada ucapan kaum salaf. Yang dimaksud *mushaf* di sini adalah segala bentuk lembaran yang mengandung ayat-ayat Al-Qur'an yang menjadi tujuan walaupun hanya sedikit seperti surat atau doa.¹⁴

c. *Ma'qud 'Alaihi* (barang yang diakadkan). *Ma'qud 'Alaihi* yaitu harta yang akan dipindahkan dari tangan salah seorang yang berakad kepada pihak lain, baik harga atau barang berharga. Syarat-syarat benda yang menjadi objek akad sebagai berikut:

1) Suci atau mungkin untuk disucikan sehingga tidak sah penjualan benda-benda najis seperti arak, anjing, dan yang lainnya, Rasulullah Saw, bersabda :

¹⁴ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat ...*, h. 47.

عَنِ الْأَعْمَشِ عَنْ أَبِي الضُّحَى عَنْ مَسْرُوقٍ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ
اللَّهُ عَنْهَا لَمَّا نَزَلَتْ آيَاتُ سُورَةِ الْبَقَرَةِ عَنْ آخِرِهَا حَرَجَ النَّبِيُّ
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ : حُرِّمَتْ التَّجَارَةُ فِي الْحَمْرِ.

“Dari al-A’masy, dari Abu Adh-Dhuha, dari Masruq, dari Aisyah ra : Ketika turun ayat-ayat terakhir surah al-Baqarah, Nabi Saw keluar dan bersabda: Telah diharamkan jual-beli khamer (arak).” (HR. Bukhari).¹⁵

Menurut riwayat lain dari Nabi dinyatakan: “kecuali anjing untuk berburu” boleh dijual-belikan. Menurut Syafi’iyah, sebab keharaman arak, bangkai, anjing, dan babi karena najis, berhala bukan karena najis, tetapi karena tidak ada manfaatnya. Menurut *syara’*, batu berhala jika dipecah-pecah menjadi batu biasa boleh dijual, sebab dapat digunakan untuk membangun gedung atau yang lainnya. Abu Hurairah, Thawus, dan Mujahid berpendapat bahwa kucing haram diperdagangkan alasannya ada hadis shahih yang melarangnya, akan tetapi jumhur ulama membolehkannya selama kucing tersebut bermanfaat. Larangan dalam hadis shahih dianggap sebagai *tanzih* (makruh tanzih).

¹⁵ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari ...*, h. 407.

- 2) Memberi manfaat menurut *syara'*, maka dilarang jual beli benda-benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut *syara'*, seperti menjual babi, kala, cicak, dan yang lainnya.
- 3) Jangan ditaklikkan, yaitu dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti: “jika ayahku pergi, kujual motor ini kepadamu”.
- 4) Tidak dibatasi waktunya, seperti perkataan: “kujual motor ini kepada Tuan selama satu tahun”, maka penjualan tersebut tidak sah sebab jual beli merupakan salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi apa pun kecuali ketentuan *syara'*.
- 5) Dapat diserahkan dengan cepat maupun lambat tidaklah sah menjual binatang yang sudah lari dan tidak dapat ditangkap lagi. Barang-barang yang sudah hilang atau barang yang sulit diperoleh kembali karena samar, seperti seekor ikan jatuh ke kolam, tidak diketahui dengan pasti ikan tersebut sebab dalam kolam tersebut terdapat ikan-ikan yang sama.
- 6) Milik sendiri, tidaklah sah menjual barang orang lain dengan tidak se-izin pemiliknya atau barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.

7) Diketahui (dilihat), barang yang diperjualbelikan harus dapat diketahui banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran yang lainnya, maka tidaklah sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.¹⁶

4. Hukum Jual-Beli

Ada 5 (lima) hukum yang dalam akad jual beli yaitu jual beli bisa menjadi wajib ketika dalam keadaan mendesak, bisa menjadi *mandub* pada waktu harga mahal, bisa menjadi makruh seperti menjual mushaf, berbeda dengan Imam Al-Ghazali, bisa juga menjadi haram jika menjual anggur kepada orang yang biasa membuat arak, atau kurma basah kepada orang yang biasa membuat minuman arak walaupun si pembeli adalah orang kafir dan selain yang di atas hukumnya boleh. Termasuk jual beli menjadi wajib jika lebih dari keperluannya dalam setahun dan orang lain membutuhkannya, penguasa berhak memaksanya untuk menjual dan tidak makruh menyimpan, makanan jika diperlukan, dan termasuk yang diharamkan adalah menentukan harga oleh para penguasa walaupun bukan dalam kebutuhan pokok.

Jual beli tidak haram seandainya dia tetap menjual dengan harga yang sudah ditentukan namun hakim

¹⁶Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2010), h. 71.

(penguasa) berhak untuk memberikan hukuman *ta'zir* (dera) mereka yang menentangnya jika dia mengetahuinya sebab dia telah melanggar ketaatan atau mengganggu aturan, maka *ta'zir* di sini boleh dilakukan dan ada juga yang mengatakan haram. Dan keluar dengan ucapan “dengan membeli” seandainya ia menyimpan hasil panennya untuk dijual pada saat harga naik secara sengaja daripada seandainya dia membeli sesuatu untuk dirinya atau untuk siapa saja kemudian tiba-tiba ia berniat menyimpannya. Dan keluar dengan ucapan “pada saat harga mahal” pada saat harga murah, dan tempat harga mahal seperti dia membeli barang dari Mesir lalu dibawa ke Mekah untuk dijual dengan harga yang mahal, maka ia tidak termasuk yang dilarang menurut pendapat yang unggul, berbeda dengan Ibnu Hajar yang melarang dalam sebagiannya.

5. Macam-macam Jual-Beli

Jual beli menurut ulama Malikiyah ada 2 (dua) macam, yaitu:

- a. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah

dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.

- b. Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisasikan dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada di hadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.¹⁷

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam yaitu jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum. Dan dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli. Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu: “Jual beli itu ada tiga macam yaitu jual beli benda yang kelihatan, jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji, dan jual beli benda yang tidak ada”.¹⁸

¹⁷Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah ...*, h. 69.

¹⁸Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah ...*, h. 82.

- a. Jual beli benda yang kelihatan ialah pada waktu melakukan akad jual beli, benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli buah di pasar.
- b. Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian ialah jual beli salam (pesanan). Menurut kebiasaan para pedagang, salam adalah untuk jual beli yang tidak tunai (kontan), salam pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.
- c. Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat ialah jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak. Sementara itu, merugikan dan menghancurkan harta benda seseorang tidak diperbolehkan, seperti yang dijelaskan oleh Muhammad Syarbini Khatib bahwa penjualan bawang merah dan wortel serta ada yang lainnya yang berada di dalam tanah adalah batal

sebab hal tersebut merupakan perbuatan *ghoror*.
Rasulullah Saw, bersabda sebagai berikut:

عَنْ سَالِمِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا
أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : لَا تَبِيعُوا الثَّمَرَ
حَتَّى يَبْدُوَ صَلَاحُهُ وَلَا تَبِيعُوا الثَّمَرَ بِالثَّمَرِ .

“Dari Salim bin Abdullah, dari Abdullah bin Umar ra. bahwa Rasulullah Saw bersabda :
Janganlah kalian menjual buah hingga tampak tanda kematangannya, dan janganlah kalian menjual kurma yang masih berada di atas pohon dengan kurma kering.” (HR. Bukhari).

6. Berselisih dalam Jual-Beli

Penjual dan pembeli dalam melakukan jual beli hendaknya berlaku jujur, berterus terang dan mengatakan yang sebenarnya, maka jangan berdusta dan jangan bersumpah dusta, sebab sumpah dan dusta menghilangkan berkah jual beli. Rasulullah Saw bersabda :

عَنْ ابْنِ شِهَابٍ قَالَ ابْنُ الْمُسَيَّبِ : إِنَّ أَبَا هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ
قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : الْخَلْفُ
مُنْفَقَةٌ لِلسَّلْعَةِ مُمِحَّةٌ لِلْبَرَكَاتِ .

“Dari Ibnu Syihab, dia berkata: Ibnu al-Musayyab berkata: Abu Hurairah ra. berkata: aku mendengar

Rasulullah Saw bersabda: sumpah (dusta) itu melariskan dagangan, tetapi dapat menghilangkan berkah”. (HR. Bukhari).¹⁹

Para pedagang jujur, dan sesuai dengan ajaran Islam dalam berdagangnya didekatkan dengan para Nabi, para sahabat dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat. Bila antara penjual dan pembeli berselisih pendapat dalam suatu benda yang diperjualbelikan, maka yang dibenarkan ialah kata-kata yang punya barang, bila antara keduanya tidak ada saksi dan bukti lainnya.²⁰

C. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Secara sederhana mempelajari etika bisnis dalam Islam berarti mempelajari tentang mana yang baik/buruk, benar/salah dalam dunia bisnis berdasarkan kepada prinsip-prinsip moralitas. Moralitas disini, sebagaimana disinggung di atas berarti: aspek baik/buruk, terpuji/tercela, benar/salah, wajar/tidak wajar, pantas/tidak pantas dari perilaku manusia. Kemudian dalam kajian etika bisnis Islam susunan *adjective* di atas ditambah dengan halal-haram (*degrees of lawful and lawful*), menurut Husein Sahatah seperti dikutip oleh Faisal Badroen, menyatakan bahwa sejumlah perilaku etis

¹⁹Ibnu Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari ...*, h. 91.

²⁰Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah ...*, h. 84.

bisnis (*akhlaq al Islamiyah*) yang dibungkus dengan *dhawabith syariah* (batasan syariah) atau *general guideline* menurut Rafik Isa Beekun.²¹

2. Prinsip Etika Bisnis Islam

Etika bisnis dalam Islam pada prinsipnya menuntut agar manusia berbuat baik pada dirinya sendiri, pada manusia, dan pada lingkungan alam di sekitarnya, juga yang paling penting berbuat baik kepada Tuhan selaku Penciptanya. Terdapat 5 (lima) prinsip yang mendasari etika bisnis Islam yaitu:

a. *Unity* (Kesatuan)

Konsep ini merupakan refleksi dari konsep tauhid yang menyatukan seluruh aspek kehidupan, baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial, dan budaya yang menjadi kesatuan yang homogen, konsisten dan teratur. Adanya hubungan yang vertikal atau horizontal yaitu hubungan antar sesama manusia maupun manusia dengan Penciptanya.

b. *Equilibrium* (Keseimbangan)

Konsep ini hampir sama dengan konsep adil, berdimensi horizontal yang berhubungan dengan keseluruhan harmoni pada alam semesta. Maka, keseimbangan, kebersamaan, kemoderatan

²¹Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 62.

merupakan prinsip etis yang harus diterapkan dalam aktivitas maupun entitas bisnis. Praktik konsep ini dalam etika bisnis misalnya berlaku lurus dalam takaran atau timbangan.

Islam mengharuskan untuk berbuat adil dalam beraktifitas di dunia kerja dan bisnis, tidak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Pengertian adil diarahkan agar hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta dan hak Allah dan Rasul-Nya berlaku sebagai *stakeholder* dari perilaku adil seseorang. Semua hak-hak tersebut harus ditempatkan sesuai aturan syariah Islam. Tidak mengakomodir salah satu hak di atas, dapat menempatkan seseorang tersebut kepada kedzaliman, karenanya orang yang adil akan lebih dekat kepada ketakwaan.

c. *Responsibility* (Tanggung jawab)

Responsibility adalah bentuk pertanggung jawaban kepada setiap tindakan. Menurut Sayid Quthb, bahwa prinsip pertanggungjawaban Islam adalah tanggung jawab yang seimbang dalam segala bentuk dan ruang lingkupnya, yaitu antara jiwa dan raga, antara orang dan keluarga, antara individu dan masyarakat, serta antara masyarakat dengan masyarakat lainnya.

d. *Free will* (Kebebasan)

Konsep ini berarti bebas memilih atau berkehendak sesuai etika atau sebaliknya. Ayat Alqur'an yang merupakan dasar dari konsep ini adalah pada QS. al-Kahfi (18) : (29), sebagai berikut:

وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفُرْ
إِنَّا أَعْتَدْنَا لِلظَّالِمِينَ نَارًا أَحَاطَ بِهَا مِنْ سُرَادِقُهَا وَإِنْ يَسْتَغِيثُوا
يُعَاثُوا بِمَاءٍ كَالْمُهْلِ يَشْوِي الْوُجُوهَ بِئْسَ الشَّرَابُ
وَسَاءَتْ مُرْتَقًى

“Dan katakanlah : "Kebenaran itu datangnnya dari Tuhanmu. Maka barang siapa yang ingin (beriman) hendaklah ia beriman, dan barangsiapa yang ingin (kafir), biarlah ia kafir". Sesungguhnya telah Kami sediakan bagi orang-orang zalim itu neraka, yang gejolaknya mengepung mereka. Dan jika mereka meminta minum, niscaya mereka akan diberi minum dengan air seperti besi yang mendidih yang menghanguskan muka. Itulah minuman yang paling buruk dan tempat istirahat yang paling jelek”.

e. *Benevolence* (Kebenaran)

Kebenaran dalam konsep ini juga meliputi kebajikan dan kejujuran. Dalam bisnis, kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap, dan perilaku yang benar, baik dalam proses transaksi, proses memperoleh komoditas, proses pengembangan

produk, juga dalam proses pengolahan keuntungan. Sedangkan kebajikan merupakan sikap *ihsan* yang merupakan tindakan yang dapat memberi keuntungan terhadap orang lain.²²



²²A. Riawan Amin dan Tim PEBS FEUI, *Menggagas Manajemen Syariah Teori dan Praktik : The Celestial Management*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h. 34.