

**SISTEM GIVE AND GET DALAM PERSPEKTIF
FIKIH MUAMALAH**



Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Hukum
pada Jurusan Syariah Program Studi Perbandingan Mazhab
Sekolah Tinggi Ilmu Islam Dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar

OLEH:

MUHAMMAD AKRAM PUANG ENDEK
NIM/NIMKO: 181011044/85810418044

**PROGRAM STUDI PERBANDINGAN MAZHAB
SEKOLAH TINGGI ILMU ISLAM DAN BAHASA ARAB
(STIBA) MAKASSAR
1444 H. / 2022 M.**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, peneliti yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Akram Puang Endek

Tempat, Tanggal Lahir : Teromu, 10 April 2001

NIM/NIMKO : 181011044/85810418044

Prodi : Perbandingan Mazhab

Menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya peneliti sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, 10 Juni 2022 M

Peneliti,


Muhammad Akram Puang Endek

NIM/NIMKO: 181011044/85810418044

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “**Sistem Give and Get dalam Perspektif Fikih Muamalah**” disusun oleh **Muhammad Akram Puang Endek**, NIM/NIMKO: 181011044/85810418044, mahasiswa Program Studi Perbandingan Mazhab pada Jurusan Syari’ah Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada hari Selasa, 11 Muharam 1444 H, bertepatan dengan 09 Agustus 2022 M, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Syariah (dengan beberapa perbaikan).

Makassar, 18 Muharam 1444 H
16 Agustus 2022 M

DEWAN PENGUJI

Ketua : Saifullah Bin Anshor, Lc., M.H.I.

Sekretaris : Irsyad Rafi, Lc., M.H.

Munaqisy I : Dr. Rahmat, Lc., M.A.

Munaqisy II : Dr. Ronny Mahmuddin, Lc., M.Pd.I.

Pembimbing I : Dr. Khaerul Aqbar, S.Pd., M.E.I.

Pembimbing II : Imran, Lc., M.H.

Diketahui oleh:
Ketua STIBA Makassar,




Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A., Ph.D.
NIDN: 2105107505

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah swt., kami memuji-Nya memohon pertolongan perlindungan memohon ampun dan bertaubat hanya kepada-Nya, dari segala keburukan diri dan perbuatan kami. Segala puji bagi-Nya atas limpahan kesehatan kesempatan rahmat dan taufik bagi peneliti. Selawat serta salam tak lupa tercurahkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad saw. kepada keluarga para sahabat serta umat beliau yang senantiasa mengikutinya.

Alhamdulillah berkat hidayah dan inayah-Nya, skripsi yang berjudul “Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah” dapat kami selesaikan sesuai dengan harapan. Skripsi ini ditulis dan disusun sebagai tugas akhir peneliti guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar Sarjana Hukum pada jurusan Perbandingan Mazhab di Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar.

Tentunya dalam proses penyusunan skripsi ini terdapat kendala dan rintangan. Namun, atas izin Allah swt., doa-doa yang terlantunkan, bimbingan, masukan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, peneliti menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian skripsi ini dan peneliti juga menyampaikan terima kasih secara khusus kepada kedua orang tua dan juga keluarga besar atas segala kasih sayang dan jerih payahnya merawat, membimbing, mendoakan dan pengorbanan dan juga dukungan lahir dan batin, moril serta material yang menjadikan penyemangat terbesar bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa pula peneliti menyampaikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih kepada pihak yang dimaksud:

1. H. Akhmad Hanafi Lc, M.A, Ph.D. selaku ketua STIBA Makassar yang

telah banyak memberikan nasehat beserta jajarannya.

2. H. Muhammad Yusram Anshar Lc, M.A, Ph.D. selaku ketua senat STIBA Makassar yang telah banyak memberikan nasehat beserta jajarannya.
3. Dr. Kasman Bakry S.H.I., M.H.I. selaku Wakil Ketua I STIBA Makassar yang senantiasa mengarahkan dan memberikan dukungan demikelancaran penelitian skripsi ini.
4. Dr. Khaerul Aqbar, S. Pd., M.E.I dan Ustaz Imran Yunus, Lc., M.H selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah banyak sekali meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan juga masukan sampai dengan rampungnya penelitian ini.
5. Kepada seluruh Dosen STIBA Makassar yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang penuh kesabaran dan keikhlasan dalam mengajar dan membimbing serta mengajarkan ilmunya kepada peneliti. Semoga apa yang diajarkan menjadi pahala amal jariyah yang mengundang surga Allah swt.
6. Teristimewa kedua orang tua peneliti ayahanda Maduppa dan ibunda Juhari *Hāfiẓahumallāh* yang dengan lelah, peluh keringat, mencurahkan segala perhatian kasih sayangnya dalam merawat, mendidik dan membesarkan serta menyiapkan sarana prasarana pendidikan peneliti.
7. Saudara dan Saudari kandung peneliti Hadira Puang Endek, Kamarudding Puang Endek, Nur Hadijah Puang Endek, SKM., Muhammad Tandi Puang Endek, Nur Mia Puang Endek, SKM., sebagai motivasi kami menyelesaikan penelitian ini.
8. Ucapan terima kasih yang tulus kami ucapkan kepada orang tua angkat

kami ibu Darmawati, ibu Husna, dan bapak Abd Rahman yang selalu mendoakan dan menyuporteri kami dalam menyelesaikan penelitian ini.

9. Teman dan rekan seperjuangan angkatan 2018 yang sama-sama berjuang saling menasehati dan memotivasi satu sama lain selama dibangku perkuliahan di STIBA Makassar dari awal hingga akhir.
10. Kepada sahabat terbaik Amri, A.M. Trisyam Fachlevy, Al-Amin, Muhammad Al-Aqram Jasri, Ihsan Jamaluddin, Mulsir Irawanda, Nurhadi, Miqdar Arrayyan, Jasmin Robin, Abd Habib S dan Muhammad Iksan atas segala perhatian, saran, dan motivasi yang diberikan, serta segala suka dan duka dalam kebersamaan juga bantuan dalam penyelesaian skripsi ini. *Hafizahumullāh*, yang peneliti harap dapat memberi syafaat di hari pembalasan nanti dan menjadi teman di dunia dan di surga aamiin.

Akhir kata kami ucapkan *Jazākumullāhu Khairan* Semoga Allah swt., senantiasa membalas amal kebaikan mereka. Penyusun berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penyusun secara khusus dan bagi para pembaca serta yang berkepentingan secara umum

Makassar, 12 Juni 2022 M
Peneliti,



Muhammad Akram Puang Endek
NIM/NIMKO: 181011044/85810418044

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iiiv
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TRANSLITERASI	xi
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Pengertian Judul	8
D. Kajian Pustaka.....	9
E. Metodologi Penelitian	17
F. Tujuan dan Kegunaan	19
BAB II JUAL BELI DAN APLIKASINYA	21
A. Tinjauan Umum Tentang Jual Beli	21
B. Prinsip dan Macam-Macam Akad Jual Beli	31
C. Sebab-Sebab Batalnya Jual Beli	35
D. Harga dan Laba dalam Jual Beli	36
E. Jual Beli <i>al-Musāwamah</i>	40
BAB III PRAKTIK NEGOSIASI	42
A. Gambaran Umum Negosiasi	42
B. Adab dan Etika Negosiasi.....	45
C. Negosiasi dalam Islam	49
D. Syarat Negosiasi Secara Umum.....	50
E. Jenis-Jenis Strategi Negosiasi	51
BAB IV HUKUM SISTEM NEGOSIASI <i>GIVE AND GET</i> DALAM PRESPEKTIF FIKIH MUAMALAH.....	52
A. Sitem Negosiasi <i>Give and Get</i> dalam Jual Beli	54
B. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Sistem Negosiasi <i>Give and Get</i>	58

BAB V PENUTUP	76
A. Kesimpulan	76
B. Implikasi Penelitian	77
DAFTAR PUSTAKA	78
RIWAYAT HIDUP.....	84



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Transliterasi adalah pengalihhurufan dari abjad yang satu ke abjad lainnya. Yang dimaksud dengan transliterasi Arab-Latin dalam pedoman ini adalah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin serta segala perangkatnya.

Ada beberapa sistem transliterasi Arab-Latin yang selama ini digunakan dalam lingkungan akademik, baik di Indonesia maupun di tingkat global. Namun, dengan sejumlah pertimbangan praktis dan akademik, tim penyusun pedoman ini mengadopsi “Pedoman Transliterasi Arab Latin” yang merupakan hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I., masing-masing Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

Tim penyusun hanya mengadakan sedikit adaptasi terhadap transliterasi artikel atau kata sandang dalam sistem tulisan Arab yang dilambangkan dengan huruf U (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman ini, *al-* ditransliterasi dengan cara yang sama, baik ia diikuti oleh *alif lam Syamsiyah* maupun *Qamariyah*.

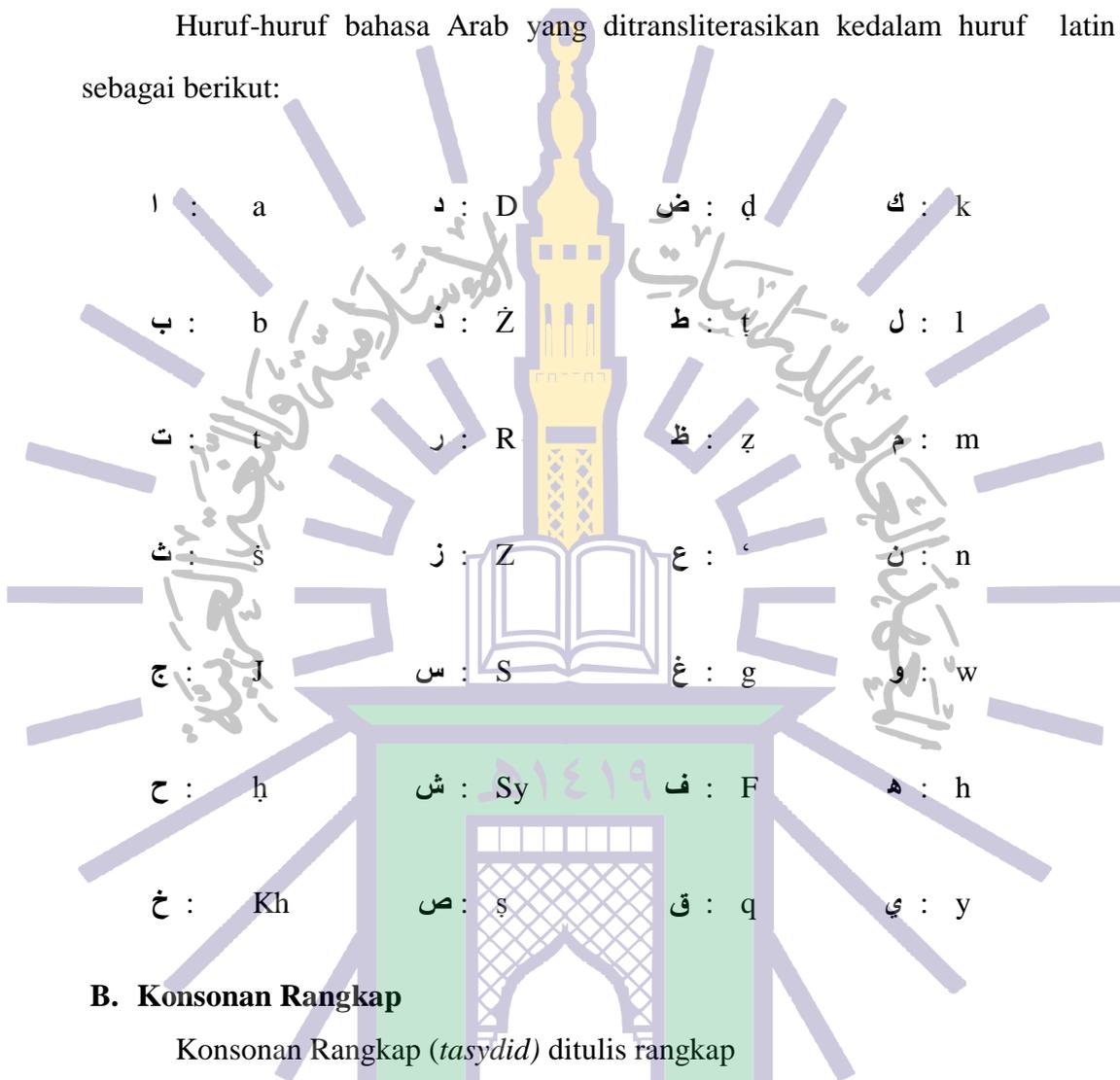
Demikian pula pada singkatan di belakang lafaz “Allah”, “Rasulullah”, atau nama Sahabat, sebagaimana ditetapkan dalam SKB tersebut menggunakan “SWT”, “saw”, dan “ra”. Adapun pada pedoman karya tulis ilmiah di STIBA Makassar ditetapkan untuk menggunakan penelitian lafaz dalam bahasa Arab secara sempurna dengan fasilitas *insert symbol* pada *word processor*. Contoh: Allah Y; Rasūlullāh ρ; ‘Umar ibn Khaṭṭāb ψ.

Dengan memilih dan menetapkan sistem transliterasi tersebut di atas sebagai acuan dalam pedoman ini, maka seluruh sivitas akademika yang menulis karya tulis ilmiah di lingkungan STIBA Makassar diharuskan untuk mengikuti pedoman transliterasi Arab-Latin tersebut secara konsisten jika transliterasi memang diperlukan dalam karya tulis mereka. Berikut adalah penjelasan lengkap tentang pedoman tersebut.

Pedoman Transliterasi yang berdasarkan SKB Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543b/u/1987.

A. Konsonan

Huruf-huruf bahasa Arab yang ditransliterasikan kedalam huruf latin sebagai berikut:



ا : a	د : D	ذ : d	ك : k
ب : b	ذ : Z	ط : t	ل : l
ت : t	ر : R	ظ : z	م : m
ث : s	ز : Z	ع : e	ن : n
ج : J	س : S	غ : g	و : w
ح : h	ش : Sy	ف : F	ه : h
خ : Kh	ص : s	ق : q	ي : y

B. Konsonan Rangkap

Konsonan Rangkap (*tasydid*) ditulis rangkap

Contoh :

مُقَدِّمَةٌ	= muqaddimah
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	= al-madīnah al-munawwarah

C. Vokal

1. Vokal Tunggal

fathah	َ	ditulis a	contoh قَرَأَ
kasrah	ِ	ditulis i	contoh رَجِمَ

ḍammah ُ ditulis u contoh كُنْتُبْ

2. Vokal Rangkap

Vocal Rangkap ِي (fathah dan ya) ditulis “ai”

Contoh : زَيْنَبُ = zainab كَيْفَ = kaifa

Vocal Rangkap ُو (fathah dan waw) ditulis “au”

Contoh : حَوْلُ = haula قَوْلُ = qaula

D. Vokal Panjang (*maddah*)

ا dan ى (fathah) ditulis ā contoh: قَامَا = qāmā

ِ (kasrah) ditulis ī contoh: رَحِيمٌ = rahīm

و (dammah) ditulis ū contoh: عُلُومٌ = ‘ulūm

E. Ta Marbūṭah

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat harakat sukun ditulis /h/

Contoh : مَكَّةَ الْمَكْرَمَةَ = Makkah al-Mukarramah

الشَّرِيعَةَ الْإِسْلَامِيَّةَ = al-Syarī’ah al-Islāmiyyah

Ta marbūṭah yang hidup, transliterasinya /t/

الْحُكُومَةَ الْإِسْلَامِيَّةَ = al-ḥukūmatul-islāmiyyah

السُّنَنَةَ الْمُتَوَاتِرَةَ = al-sunnatul-mutawātirah

F. Hamzah

Huruf Hamzah (ء) di awal kata ditulis dengan vokal tanpa di dahului oleh tanda apostrof (’)

Contoh : إِيْمَانٌ = īmān, bukan ‘īmān

إِتِّحَادُ الْأُمَّةِ = itṭhād, al-ummah, bukan ‘itṭhād al-‘ummah

G. Lafzu’ Jalālah

Lafzu’ Jalālah (kata اللهُ) yang berbentuk fase nomina ditransliterasi tanpa hamzah.

Contoh : عَبْدُ اللهِ ditulis: ‘Abdullāh, bukan Abd Allāh

جَارُ اللهِ ditulis: Jārullāh.

H. Kata Sandang “al-“.

1. Kata sandang “al-“ tetap ditulis “al-“, baik pada kata yang dimulai dengan huruf qamariah maupun syamsiah.

contoh: $\text{أَلَا مَا كُنَّ الْمُقَدَّسَاتُ} = \text{al-amākin al-muqaddasah}$
 $\text{أَلْسِيَا سَةُ الشَّرْعِيَّة} = \text{al-siyāsah al-syar'iyah}$

2. Huruf “a” pada kata sandang “al-“ tetap ditulis dengan huruf kecil, meskipun merupakan nama diri.

Contoh: $\text{أَلْمَا وَرْدِي} = \text{al-Māwardī}$
 $\text{أَلْأَزْهَر} = \text{al-Azhar}$
 $\text{أَلْمَنْصُورَةُ} = \text{al-Mansūrah}$

3. Kata sandang “al” di awal kalimat dan pada kata “Al-Qur’ān” ditulis dengan huruf kapital.

Contoh: Al-Afgānī adalah seorang tokoh pembaharu
 Saya membaca Al-Qur’ān al-Karīm

Singkatan :

saw	= ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam
swt	= subhānahu wa ta’ālā
ra.	= radiyallāhu ‘anhu
QS.	= al-Qur’ān Surat
UU	= Undang-Undang
M.	= Masehi
H.	= Hijriyah
t.p.	= tanpa penerbit
t.t.p. =	tanpa tempat penerbit
Cet.	= cetakan
t.th.	= tanpa tahun
h.	= halaman

ABSTRAK

Nama : Muhammad Akram Puang Endek
NIM/NIMKO : 181011044/85810418044
Judul Skripsi : Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah

Penelitian dalam skripsi ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami salah satu jenis strategi negosiasi yaitu strategi *win-win* (menang-menang) dalam sistem *give and get* yang mana terdapat dua trik padanya yakni, penambahan syarat dan penambahan bonus/hadiah pada akad jual beli. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu; *Pertama*, bagaimana sistem *give and get* dalam jual beli. *Kedua*, bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap sistem negosiasi *give and get*.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif (*library research*), yang berfokus pada studi naskah dan teks dengan menggunakan metode pendekatan yuridis normatif. Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, jenis data yang digunakan adalah jenis data primer dan sekunder yang bersumber pada Al-Qur'an, hadis, fatwa ulama, buku-buku, kitab-kitab ulama, jurnal ilmiah, ensiklopedia, internet, serta sumber-sumber lainnya baik tercetak maupun dari elektronik lainnya.

Hasil penelitian yang ditemukan sebagai berikut: *Pertama*, sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli, merupakan salah satu metode tawar-menawar yang mana di dalamnya terdapat dua trik transaksi yaitu: 1) penambahan syarat dan 2) penambahan hadiah/bonus. Kedua trik pada sistem negosiasi ini, bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama antara kedua belah pihak yang saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling rida. *Kedua*, tinjauan fikih muamalah pada sistem negosiasi *give and get* adalah boleh. Yang mana hukum jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan syarat adalah boleh, karena tidak mempengaruhi sahnya akad serta tidak termasuk bagian dari tiga batasan syarat yang merusak akad. Seperti, jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi, adanya akad lain di luar jual beli dan menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya. Adapun hukum jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan hadiah/bonus dalam jual beli adalah diperbolehkan, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Seperti, hadiah yang diberikan tidak mengandung unsur judi, tidak diberikan dengan cara undian yang mana para pelanggan harus membayar kemudian uangnya dikumpulkan lalu dijadikan hadiah, hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan, serta tujuan konsumen membeli barang karena memang membutuhkannya.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia menurut tabiatnya adalah makhluk sosial, dia tidak bisa hidup sendiri, melainkan harus berinteraksi dengan yang lainnya. Dia memerlukan bantuan orang lain dan begitu juga sebaliknya dia juga diperlukan oleh yang lainnya. Untuk mencapai kebutuhan hidup yang semakin hari semakin bertambah dan beraneka ragam, maka dalam pemenuhan hidupnya itu ditempuh dengan berbagai cara di antaranya pada konsep muamalah.

Muamalah merupakan hukum-hukum syariat yang berkaitan tentang urusan yang bersifat duniawi berupa interaksi yang dibangun di dalamnya saling tukar-menukar harta atau kepemilikan,¹ seperti jual beli, sewa-menyewa, upah-mengupah, pinjam-meminjam, dan usaha lainnya. Terwujudnya konsep muamalah harus sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam fikih muamalah, yang merupakan kumpulan hukum yang mengatur terciptanya rasa aman, adil, dan menyeimbangkan berbagai kepentingan yang akan terjadi dalam kehidupan sosial manusia.²

Jual beli dalam syariat maksudnya adalah pertukaran harta dengan harta (segala sesuatu yang dimiliki dan dapat dimanfaatkan) dengan dilandasi saling rela, atau pemindahan kepemilikan dengan penukaran dalam bentuk yang diizinkan.³

¹Abd al-Rahmān ibn Ḥamūd al-Muṭa'irī, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar* (Cet. II; Kuwait: Jāmi'ah al-Kuwaīt, 1437 H/2016 M), h. 15.

²Ahmad Syarif Abdullah, "Praktik Tawar-Menawar Dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017), h. 1.

³Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Cet. III; Libanon: Dār al-Kutub al-'Arabiyyah, 1397 H/1977 M), h. 46.

Allah swt. menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba karena jual beli adalah muamalah yang diperlukan masyarakat dan sangat dibutuhkan untuk keperluan hidup, sehingga kegiatan jual beli merupakan suatu yang dianjurkan untuk dilakukan oleh manusia sebagai sarana pemenuhan kebutuhan hidup. Oleh karena itu, jual beli mempunyai landasan yang sangat kuat di dalam Al-Qur'an dan hadis, di antaranya:

Firman Allah dalam Q.S. al-Bāqarah/2: 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يُمُومُونَ إِلَّا كَمَا يُمُومُ 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

Terjemahnya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan 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 Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁴

Berdasarkan ayat di atas, dapat dipahami bahwa Allah swt. telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. begitupun Allah swt. menjelaskan bahwa jual beli bukanlah dosa dan memakan sesuatu dari hasil riba tidak mendapatkan rida dari Allah swt.⁵

⁴Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Bekasi: Cipta Bagus Seger, 2013), h. 47.

⁵Alī ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn 'Alī al-Wāḥidī, *al-Tafsīr al-Wasī li al-Wāḥidī*, Juz 1 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1415 H/ 1994 M), h. 394.

Dan sabda Rasulullah saw. sebagai berikut:

حَدَّثَنَا يَزِيدُ، حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ، عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ، عَنْ عَبَّاسِ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ، عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ، قَالَ: قِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ ((عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ)) (رَوَاهُ أَحْمَدُ)⁶

Artinya:

Yazid telah menceritakan kepada kami dari al-Mas'ūdy yang menceritakan dari Wāil Abī Bakr, dari 'Abāyah ibn Rifā'ah ibn Rāfi' ibn Khadij, dari kakeknya Rāfi' ibn Khadij, berkata: bahwa Rasulullah Saw. ditanya: "Wahai Rasulullah, profesi apakah yang paling baik? Rasulullah menjawab: (Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkahi)". (H.R. Ahmad).

Abū 'Uba'īd mengatakan, pada hadis di atas Rasulullah saw. menjadikan jual beli sebagai perbuatan yang paling baik yang berarti tidak bercampur dengan kebohongan dan tidak ada dosa padanya.⁷ Sehingga dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal dan paling baik.

Setiap umat manusia diperbolehkan melakukan aktivitas jual beli. Dalam melakukan jual beli, selain adanya penjual dan pembeli, juga harus terpenuhi rukun dan syarat jual beli, dan yang paling penting juga barangnya harus jelas supaya kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan.

Dalam jual beli, harus terpenuhi beberapa syarat agar menjadi sah. Di antara syarat-syarat ini ada yang berkaitan dengan barang yang diakadkan, yaitu harta yang ingin dipindahkan dari salah satu pihak kepada pihak lain, baik penukar maupun barang yang dijual. Adapun syarat-syaratnya yang pertama yaitu orang yang melakukan akad adalah harus berakal dan mumayiz. Olehnya orang gila, orang mabuk, dan anak kecil yang belum mumayiz tidak sah akad jual belinya. Kemudian yang kedua barang yang diakadkan, disyaratkan enam hal, yaitu:

⁶Abū 'Abdillāh Ahmad ibn Ahmad Muḥammad ibn Ḥanbal al-Syaibāni, *al-Musnad* (Kairo: Dār al-Ḥadīṣ, t.th), h. 332.

⁷Al-Qāsim ibn Sallām al-Harawī al-Azdī al-Khazā'ī, *Garīb al-Ḥadīṣ*, Juz 5 (Cet. I; Kairo: al-Haīah al-'Āmmah Lisyuūn al-Muṭābi' al-Amīriyyah, 1404 H/ 1984 M), h. 520.

kesucian barang, kemanfaatan barang, kepemilikan orang yang berakad atas barang, kemampuan untuk menyerahkan barang, pengetahuan tentang barang, dan telah diterimanya barang yang dijual.⁸

Dalam praktik jual beli, seorang pelaku usaha harus mampu menginovasikan strategi usahanya agar tetap bertahan dalam persaingan yang kompetitif. Dalam hal ini, salah satu upaya yang biasa ditempuh yaitu dengan memperkuat strategi pemasaran. Perlu diketahui bahwa pengaruh sebuah bentuk pemasaran sangatlah memiliki peran yang sangat penting, karena dalam proses penyampaian suatu informasi kepada publik, terdapat beberapa cara dalam melakukannya salah satunya adalah dalam bentuk pemasaran.

Mekanisme pasar pada dasarnya adalah pasar yang berjalan secara alami sesuai dengan fungsinya sebagai sarana tempat bertemunya penjual dan pembeli, serta terjadinya interaksi antara penawaran dan permintaan dengan berbagai atribut lainnya. Secara lebih spesifik, mekanisme pasar dapat dikatakan sebagai suatu pasar yang berjalan tanpa adanya campur tangan dari pihak manapun untuk mempengaruhi permintaan, penawaran, maupun harga di dalamnya.⁹

Dalam istilah fikih muamalah, negosiasi (tawar-menawar) disebut *المُساوَمَةُ* yang mana secara etimologi bermakna keterkaitan antara penjual dan pembeli atas komoditas dan penentuan harganya.¹⁰ Negosiasi sering diartikan sebagai proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah atau tidak mengubah sikap dan perilaku orang lain. Sedangkan lebih terperinci menunjukkan bahwa negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal-

⁸Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 48-49.

⁹Isnaini Harahap, *Hadis-Hadis Ekonomi* (Cet. 1; Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 165.

¹⁰Muḥammad ibn Mukrim ibn ‘Alī Abū al-Faḍl Jamāluddīn ibn Manzūr al-Anṣārī al-Ruwaifī’ī al-Afrīqī, *Lisānu al-‘Arab*, Jilid 12 (Cet. III; Beirut: Dār al-Ṣdir, 1414 H/1994 M), h. 310.

balik antara kedua belah pihak.¹¹ Dengan kata lain tawar-menawar merupakan komunikasi sebagai pembuka jalan guna mendapatkan hasil yang diinginkan.¹²

Penawaran dalam jual beli terutama yang konvensional merupakan suatu proses yang tidak dapat dihindarkan. Hal itu disebabkan adanya dua kepentingan yang saling bertolak belakang. Pihak penjual tentu saja menginginkan untuk dapat menjual barangnya dengan harga yang tinggi. Sedangkan di satu sisi, pihak pembeli tentu saja menginginkan dapat membeli barang dengan harga yang rendah.¹³

Tawar-menawar tanpa disadari seringkali terjadi unsur-unsur penipuan kecil yang bisa mengakibatkan cacatnya transaksi jual beli. Seperti trik berpura-pura pergi atau berlaga tidak butuh setelah terjadinya akad dan penentuan harga antara penjual dan pembeli. Ketika trik ini dilakukan, biasanya penjual akan mencegah pembeli berpaling ke penjual lain. Sehingga dengan cara ini, pembeli mencari kesempatan harga yang baru atau konsisten dengan harga yang ia tawarkan sebelumnya agar membeli barang penjual tersebut.

Hukum Islam sangat melarang semua bentuk transaksi/jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan dan ketidakpastian. Bahkan penjual seringkali mengatakan bahwa harga dasar barang sekian dan sudah tidak ada keuntungan untuk dirinya jika menjual barang dengan harga yang dibawah. Hal ini terjadi karena penjual ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari barang yang dijual, sedangkan dari sisi pembeli hal ini terjadi karena pembeli ingin mendapatkan barang dengan harga serendah-rendahnya atau memang pembeli tidak

¹¹Erman Anom, "Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis", *Jurnal Komunilogi* 1, no.2 (2014): h. 77.

¹²Sendy Deka Saputra, "Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan (Studi Deskriptif Pola Komunikasi Tawar-Menawar Pada Penjual Dan Pembeli di Pasar Kleweran Surakarta)", *Skripsi* (Surakarta: Fak. Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret, 2014), h. 7.

¹³Sukman Sari Dewi Chan, "Etika Penawaran Jual Beli dalam Telaah Hadis Ahkam, Lampung: IAIN Metro Lampung", *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* 6, no.2 (2019): h. 2.

cukup uang untuk membeli barang yang ditawarkan dengan harga yang tinggi oleh penjual.¹⁴

Tawar-menawar dalam akad berada pada bagian dari negosiasi, negosiasi dalam hal ini merupakan interaksi bisnis antara penjual dan pembeli untuk mencapai sebuah tujuan atau dengan kata lain adalah kesepakatan (penyamaan persepsi) tentang harga¹⁵ dan barang yang menjadi objek jual beli dari segi kualitas dan kuantitasnya.

Prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam terekam dalam khazanah intelektual Islam yang sangat kaya dalam bentuk karya fikih klasik. Namun, sejalan dengan perkembangan ekonomi dan bisnis modern, model dan prinsip transaksi klasik tidak lagi kompatibel dengan pesatnya perkembangan transaksi modern dan dituntut untuk bisa menyahuti kebutuhan dan perkembangan tersebut.¹⁶

Dalam proses interaksi jual beli, keterampilan berkomunikasi adalah sebuah penunjang. Maka dengan menyukkseskan dagangannya, pelaku usaha biasa melakukan strategi pemasaran dengan meningkatkan strategi sebelum dimulainya negosiasi dan pengambilan keputusan taktis yang baik selain negosiasi.

Strategi negosiasi terdapat istilah lain yang digunakan para pelaku usaha dalam melakukan transaksi tawar-menawar dalam jual beli, di antaranya sistem *give and get*, yang mana sistem ini merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama di mana kedua belah pihak saling menguntungkan.

¹⁴Ahmad Syarif Abdullah, "Praktik Tawar-Menawar Dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017), h. 5.

¹⁵Harga adalah jumlah uang yang telah disepakati oleh calon pembeli dan penjual untuk ditukar dengan barang atau jasa dalam transaksi bisnis normal (Tandjung,2004). Lihat Anung Pramudyo, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Tradisional", *Teori dan Implementasi* 6, no.1 (2015): h. 3.

¹⁶Ulfah Ainun Humaira, *Apa Sih, Strategi Pemasaran Itu* (t.t.p.: Pustaka Taman Ilmu, t.th), h. 1.

Penerapan sistem negosiasi *give and get* berawal di negara Inggris, dan salah satu perusahaan yang mengajarkan sekaligus menerapkannya adalah perusahaan *Sales Konsultan* di Inggris, kemudian di bawah oleh salah satu tim pengajar perusahaan *Sales Konsultan* yaitu *Korpora Consulting* ke Indonesia, lalu memopulerkannya pada akhir tahun 2017.¹⁷

Negosiasi *give and get* merupakan sistem negosiasi yang di dalamnya terdapat unsur persyaratan atau penambahan bonus yang diberikan oleh penjual kepada pembeli ketika melakukan transaksi tawar-menawar. Bentuk negosiasi ini memiliki dua trik dalam melakukan transaksi, yaitu trik penambahan syarat dan trik penambahan hadiah/bonus.

Berangkat dari pemaparan tentang sistem negosiasi *give and get* di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut serta menelusuri lebih jauh mengenai hukum negosiasi sistem *give and get*. Selanjutnya akan dirumuskan dalam sebuah judul “Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, peneliti akan mengangkat permasalahan pokok “Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah”. Dari pokok permasalahan tersebut dapat dirumuskan beberapa substansi masalah yang dapat dijadikan acuan dan dikembangkan, antara lain sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli?
2. Bagaimana tinjauan fikih muamalah terhadap sistem negosiasi *give and get*?

¹⁷Antonius Arif, [@antoniusarif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUPNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 10 Januari 2022.

C. Pengertian Judul

Untuk mendapatkan kejelasan dan menghindari terjadinya kesalahpahaman dan kekeliruan dalam penafsiran serta perbedaan dalam interpretasi yang mungkin saja terjadi pada penelitian yang berjudul “Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah”. Oleh karena itu, peneliti akan memberikan pengertian dan penjelasan yang dianggap penting terhadap beberapa kata yang berkaitan dengan judul di atas sebagai berikut:

1. **Sistem** adalah metode.¹⁸
2. ***Give and Get*** berasal dari bahasa Inggris yang bermakna memberi dan mendapatkan.¹⁹ Maksudnya *give and get* adalah apa yang akan penjual berikan dan dapatkan dari klien saat membicarakan penjualan, yang mana pemberian dan pendapatan tersebut tidak merugikan antara kedua belah pihak.
3. **Perspektif** adalah sudut pandang, atau pandangan.²⁰ Yang peneliti maksud adalah sudut pandang Islam dalam menyikapi masalah-masalah kontemporer.
4. **Fikih** secara bahasa adalah pemahaman.²¹ Sedangkan secara istilah, fikih adalah pengetahuan tentang hukum-hukum syariat dengan cara *ijtihād*.²²
5. **Muamalah** adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan amal kita terhadap masyarakat.²³ Namun, yang kami maksud adalah hukum-hukum

¹⁸Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi IV (Cet. VIII; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014) h. 1320.

¹⁹“Sederet”, *Indonesia English Online Dictionary*, <https://rrr.sederet.com/translate.php> (11 Januari 2022).

²⁰Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, h. 1062.

²¹Jumhūriyyah Miṣr al-‘Arabiyyah, *al-Mu’jam al-Wasīt* (Cet. IV; Mesir: Maktabah al-Syurūq al-Daūlah, 1425 H/2004 M), h. 697.

²²‘Abd al-Mālik ibn ‘Abdullah al-Juwaīnī, *Syarah al-Waraqāt* (Cet. I; Kairo: Dār ibn Umar, 1434 H/2013 M), h. 15.

²³Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, h. 931.

syariat yang berkaitan tentang urusan duniawi berupa interaksi yang dibangun di dalamnya saling tukar-menukar harta atau kepemilikan.²⁴

6. Fikih Muamalah adalah pengetahuan yang mendalam tentang hukum-hukum yang berkaitan dengan pertukaran harta yang menyingkap tujuan dari keputusan tersebut, alasan dan kekurangannya, dan menghubungkannya dengan tujuan umum hukum Islam, untuk dapat menjadikan hukum-hukum kontemporer sebagai turunan dari pada hukum-hukum tersebut.²⁵

D. Kajian Pustaka

Sejauh penelusuran yang telah dilakukan oleh peneliti atas berbagai karya ilmiah baik berupa buku-buku, skripsi, jurnal, ataupun yang lain telah ditemukan beberapa karya-karya ilmiah yang membahas persoalan hukum tawar-menawar dalam fikih muamalah. Kajian pustaka merupakan bahan pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian berupa sajian hasil atau bahasan ringkas dari temuan penelitian terdahulu yang relevan dengan masalah penelitian.

Adapun literatur yang dianggap relevan sebagai rujukan secara umum peneliti membagi dua yaitu literatur berupa buku-buku dan yang kedua karya ilmiah lainnya:

1. Referensi Penelitian

Berikut adalah buku-buku yang peneliti jadikan sebagai referensi utama pada penyusunan skripsi ini, sebagai berikut:

a. *Al-Maūsū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitīyah*. Kitab ini ditulis oleh Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt.²⁶ Kitab ini disebut-sebut sebagai

²⁴ Abd al-Raḥmān ibn Ḥamūd al-Muṭairī, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar* (Cet. II; Kuwaīt: Jāmi'ah al-Kuwaīt, 1437 H/2016 M), h. 15.

²⁵ Muḥammad 'Usmān Šabīr, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah* (Cet. II; Qaṭar: Dār al-Nafāis, 1430 H/2010 M), h. 13.

²⁶ Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū'ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītīyyah*, h.159.

yang paling lengkap merangkum opini 4 mazhab. Terdiri dari 45 jilid pembahasannya berdasar alfabet Arab yang memudahkan para pembaca untuk mencari topik pembahasan, cukup dengan mencari kata kunci dan melacaknya berdasarkan huruf hijayyah. Tentu ini berbeda dengan kitab fikih standar yang berdasarkan topik dan selalu dimulai dengan pembahasan masalah *tharah*. Bagian akhir kitab ensiklopedia fikih Kuwait ini memasukkan info mengenai nama dan biodat singkat para fukaha. Kitab ini memuat berbagai masalah fikih dengan mengumpulkan perkataan ulama dalam suatu masalah fikih, baik permasalahan fikih ibadah hingga fikih muamalah, dan di antara permasalahan fikih muamalah jual beli yang dibahas dalam kitab ini mengenai pembahasan *al-musāwamah* (negosiasi atau tawar-menawar) pada Juz 37 halaman 159. Adapun korelasi dengan penelitian peneliti adalah *give and get* merupakan bagian dari negosiasi atau tawar-menawar, sehingga sangat penting bagi peneliti untuk menjadikan buku ini sebagai referensi utama dalam penelitian skripsi ini.

- b. *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. Kitab ini ditulis oleh Sa'īd Wajīh Sa'īd Manṣūr.²⁷ Kitab ini memuat berbagai pembahasan mengenai hukum hadiah dalam Islam, seperti rukun-rukun hadiah, syarat-syarat pada hadiah, jenis-jenis hadiah dan beberapa pembahasan seputar hadiah. Di antara kolerasi yang dibahas dalam kitab ini dengan penelitian peneliti adalah mengenai adanya penambahan hadiah pada akad jual beli pada halaman 145, yang mana adanya penambahan hadiah pada akad jual beli termasuk salah satu trik sistem negosiasi *give and get*. Olehnya, kitab ini sangat relevan untuk dijadikan rujukan terhadap judul penelitian peneliti.

²⁷Sa'īd Wajīh Sa'īd Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī* (Palestina: Jāmiyah al-Najah al-Waṭaniyah, 1432 H/2011 M), h. 145.

c. *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*. Kitab ini ditulis oleh Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Rusyd al-Qurṭubī.²⁸ Kitab ini merupakan kitab *fiqh muqārīn* yang memuat berbagai pendapat imam mazhab dalam menentukan suatu hukum Islam dalam masalah fikih tingkat lanjut. Kitab ini memuat sekitar 3400 persoalan, 1034 darinya persoalan yang disepakati, 2366 persoalan yang diperselisihkan. Keistimewaan kitab ini, dari segi penelitinya beliau merupakan seorang ahli fikih bermazhab Maliki, dia tumbuh besar di tengah lingkungan ilmiah yang kaya akan fikih lagi penuh dengan keistimewaan, dia juga memiliki telaah luas akan silang pendapatnya para ulama. Dari segi rujukannya, sang peneliti menyusun dari beberapa karya besar seperti Ma'alim al-Sunan karya al-Khattabī, al-Muntaqa karya al-Bajī dan al-Istizkar karya ibn 'Abd al-Barr. Dari segi pujian para ulama imam al-Dzahabi rahimahullah ketika menyebut biografi ibn Rusyd berkata, “dan di antara karya adalah *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid* tentang ilmu fikih. Dia menyebutkan sebab-sebab perselisihan dan landasannya. Kami tidak mendapati karya semisalnya yang lebih bermanfaat dan lebih bagus pemaparannya. Metode penelitian kitab ini peneliti memulai dengan muqaddimah tentang ilmu usul secara ringkas, menyebutkan induk persoalan yang diperselisihkan, beliau memaparkan pendapat para imam ahli ijtihad, baik imam yang empat maupun selain mereka, ringkas namun mencakup, sang peneliti cukup menyebut dalil terpenting untuk persoalan yang kadang kala beliau diskusikan secara ringkas, beliau berijtihad dalam penyebutan sebab-sebab yang mendasari silang pendapat, dan terkadang pada beberapa persoalan beliau memilih yang *rajih* (kuat) menurut beliau sesuai dalil, kitab ini membahas berbagai persoalan fikih, baik permasalahan fikih ibadah maupun fikih

²⁸Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Cet. 1; Kairo: Dār ibn al-Jaūzī, 1435 H/2014 M), h. 191.

muamalah. Di antara permasalahan fikih muamalah jual beli yang dibahas dalam kitab ini adalah mengenai pembahasan bagaimana hukum adanya persyaratan dalam akad jual beli, terdapat pada juz 2 halaman 191, yang mana penambahan syarat pada akad jual beli termasuk salah satu trik sistem negosiasi *give and get*. Olehnya, buku ini sangat relevan untuk dijadikan rujukan terhadap judul penelitian peneliti.

d. *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah*. Kitab ini ditulis oleh Muḥammad ‘Uṣmān Ṣabīr.²⁹ Kitab ini memuat berbagai pembahasan mengenai fikih muamalah. Seperti, ketentuan hukum pada harta benda serta pembagiannya, bukti hak milik pada harta benda, dan ketentuan hukum akad pada jual beli. Di antara permasalahan fikih muamalah yang dibahas dalam kitab ini adalah mengenai pembahasan ketentuan syarat umum pada akad jual beli, terdapat pada halaman 239, yang mana adanya syarat pada akad jual beli termasuk salah satu trik sistem negosiasi *give and get*. Olehnya, kitab ini sangat relevan untuk dijadikan rujukan terhadap judul penelitian peneliti.

e. *Harta Haram Muamalat Kontemporer* oleh Erwandi Tarmizi.³⁰ Kelebihan buku ini adalah membahas tentang problematik muamalah dalam beberapa bentuk transaksi di berbagai lembaga keuangan dan jual beli yang kontemporer seperti, MLM, jual beli online, promosi, diskon, hadiah komersial, dll. lalu diuraikan dengan metode ilmiah fikih perbandingan yang dilengkapi dalil-dalil al-Qur'an dan hadis serta fatwa-fatwa lembaga fikih nasional dan internasional. Maka buku ini sangat relevan untuk dijadikan rujukan terhadap judul peneliti. Di antara permasalahan fikih muamalah yang dibahas dalam kitab ini adalah mengenai

²⁹Muḥammad ‘Uṣmān Ṣabīr, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah* (Cet. II; Qaṭar: Dār al-Nafāis, 1430 H/2010 M), h. 239.

³⁰Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Cet. XXI; Bogor: Kota Wisata, 2019 M), h. 308.

adanya penambahan hadiah pada akad jual beli, terdapat pada halaman 308, yang mana adanya penambahan hadiah pada akad jual beli termasuk salah satu trik sistem negosiasi *give and get*. Olehnya, kitab ini sangat relevan untuk dijadikan rujukan terhadap judul penelitian peneliti.

2. Penelitian Terdahulu

Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan dengan skripsi ini, sebagai berikut:

- a. Skripsi berjudul *Praktek Tawar-Menawar dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam* oleh Ahmad Syarif Abdullah.³¹ Hasil penelitian pada skripsi ini menyimpulkan bahwa tujuan jual beli dengan tawar-menawar adalah kesepakatan antara kedua belah pihak dan peluang mendapat keuntungan yang besar dari sisi penjual sedangkan dari sisi pembeli mendapatkan barang dengan harga yang murah. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang bagaimana perspektif hukum Islam terhadap praktik tawar-menawar dalam jual beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya yang dilakukan dengan cara komunikasi yang intens antara penjual dan pembeli agar mencapai tujuan tawar-menawar tersebut yang di dalamnya ada unsur pelayanan, kejujuran, penetapan harga, dan hak *khiyar*. Berbeda dengan penelitian peneliti yang membahas tentang sistem negosiasi *give and get* dalam perspektif fikih muamalah, dan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).
- b. Skripsi berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bersyarat Antara Peternak Dengan Pengumpul Telur Puyuh di Desa Tajug, Kecamatan Siman,*

³¹Ahmad Syarif Abdullah, "Praktek Tawar-Menawar dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syari'ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017).

Kabupaten Ponorogo. Oleh Deni Pitasari.³² Hasil penelitian pada skripsi ini menyimpulkan bahwa transaksi jual beli bersyarat antara peternak dan pengumpul telur puyuh di Desa Tajug, Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo tidak melanggar salah satu atau seluruh rukun *syara'*, dan dalam penetapan harga yang terjadi pada praktik jual beli antara peternak dan pengumpul telur puyuh dengan syarat di Desa Tajug, Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo terdapat dua kategori harga yaitu *al-Thaman* dan *al-Si'r*. Dari segi keuntungan dan kemanfaatannya harga berpihak pada salah satu pihak yaitu pengumpul maka dalam penetapan harganya tidak adil serta merugikan pihak lain yaitu peternak. Fokus penelitian ini adalah membahas tentang bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad jual beli bersyarat dan penetapan harga jual telur puyuh antara peternak dan pengumpul telur puyuh di Desa Tajug, Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo. Adapun perbedaan dengan penelitian peneliti yakni penambahan syarat pada salah satu trik dari sistem *give and get* tidak mengandung unsur ketidakadilan dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).

- c. Skripsi berjudul *Tambahan Buah Di Luar Timbangan Pada Praktik Jual Beli Buah Dalam Perspektif Fikih Islam* Oleh Nugroho Jati Saputro.³³ Hasil penelitian pada skripsi ini menyimpulkan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli buah dengan meminta tambahan buah di luar timbangan di mana pembeli dapat memilih sendiri buah yang ingin dibeli dan terjadi tawar-menawar, setelah membayar pembeli masih meminta tambahan buah, apabila

³²Deni Pitasari, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bersyarat Antara Peternak Dengan Pengumpul Telur Puyuh di Desa Tajug Kec. Siman Kab. Ponorogo", *Skripsi* (Ponorogo: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo, 2019).

³³Nugroho Jati Saputro, "Tambahan Buah Di Luar Timbangan Pada Praktik Jual Beli Buah Dalam Perspektif Fikih Islam", *Skripsi* (Surakarta: Fak. Syaria'h dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Surakarta, 2020).

tidak diberi, langsung memasukkan ke dalam kantong belanja. Menurut rukun dan syarat jual beli sah. Namun, tambahan buah di luar timbangan termasuk dalam riba karena tambahan buah tidak termasuk dalam kesepakatan jual beli dan menimbulkan kerugian salah satu pihak yaitu penjual. Fokus penelitian ini adalah membahas tentang bagaimana hukum dalam perspektif hukum Islam terhadap praktik jual beli yang ada di Desa Kliwonan, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen, dengan praktik jual beli tambahan buah di luar timbangan yang dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak yaitu penjual. Adapun perbedaan dengan penelitian peneliti yakni penambahan pada suatu barang setelah akad itu diberikan langsung oleh si penjual dengan bentuk bonus/hadiah dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).

- d. Jurnal berjudul *Praktek Tawar-Menawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii* oleh Fath Ervan Zulfa, Eko Andy Saputro.³⁴ Hasil penelitian pada jurnal ini menyimpulkan bahwa praktik tawar-menawar dahulu sebelum barang diambil termasuk jual beli dengan cara penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda. Jual beli ini sudah dilakukan akad tawar-menawar dalam suatu tempat dan waktu lebih dahulu, jika ditinjau menurut mazhab Syafii dari rukun dan syarat jual belinya sudah terpenuhi, maka hukumnya halal, dan temuan lainnya, ada praktek pembeli besar cara penawaran dengan harga begitu rendah/tidak wajar dan petani tidak mengetahui harga. Menurut mazhab Syafii, syarat sah jual beli, barang dan harga harus jelas. Apabila salah satunya tidak diketahui oleh salah satu pihak, ini mengandung unsur penipuan karena harga tidak wajar dan dapat merugikan, sehingga hukumnya haram. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang

³⁴Fath Ervan Zulfa dan Eko Andy Saputro, "Praktek Tawar-Wenawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii", *al-Hikmah* 9, no. 1 (2021).

bagaimana sistem jual beli hasil pertanian semangka petani sambiresik dalam perspektif mazhab Syafii. Jurnal ini hanya fokus pada satu mazhab saja yaitu mazhab Syafii berbeda dengan skripsi yang peneliti bahas akan mengambil pendapat ulama dalam mazhab yang lain mengenai hukum tawar-menawar dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).

- e. Jurnal berjudul *Negosiasi Pembeli dan Pedagang di Pasar Tradisional Geudong Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari-Mei 2021* oleh Subhani, Harinawati, Muhammad Ali dan Maulidayanti.³⁵ Hasil penelitian pada jurnal ini menyimpulkan bahwa negosiasi antar pedagang dan pembeli dalam menentukan kesepakatan harga ketika tawar-menawar harga dan penjelasan terhadap barang yang diperdagangkan, adanya timbal balik yang terjadi ketika melakukan tawar-menawar antara kedua belah pihak karena pedagang pakaian pasar tradisional Kecamatan Samudera identik dengan tawar-menawar, serta penjelasan yang diberikan oleh pedagang akan membuat pembeli kembali bertanya ataupun memberi respon terhadap penjelasan pedagang. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang bagaimana negosiasi antara pembeli dan pedagang melakukan transaksi jual beli di tokoh pakaian dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara . Jurnal ini hanya fokus pada teori perilaku negosiasi antara pembeli dan pedagang berbeda dengan skripsi yang peneliti bahas mencakup tentang strategi negosiasi secara maupun hukum negosiasi dalam tinjauan fikih muamalah. jenis karya ilmiah yang digunakan dalam penelitian penelitian, berupa skripsi.

³⁵Fath Ervan Zulfa dan Eko Andy Saputro, "Praktek Tawar-Wenawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii", *al-Hikmah* 9, no. 1 (2021).

E. Metodologi Penelitian

Untuk mendapatkan data yang dianggap tepat, data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini diperoleh dengan cara-cara melakukan kegiatan-kegiatan yang mendukung terselesaikannya penelitian antara lain sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi dengan bantuan material-material yang terdapat di ruang Perpustakaan.³⁶ Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data-data yang ada kaitannya dengan permasalahan sistem negosiasi *give and get bai' al-musāwamah* dengan merujuk pada kitab-kitab ulama, jurnal ilmiah, ensiklopedia, internet serta sumber-sumber lainnya baik tercetak maupun dari elektronik lainnya.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mencari sumber-sumber rujukan peneliti yaitu meliputi:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung (tangan pertama).³⁷ Sumber data primer dalam penelitian ini adalah kitab *al-Maūsū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitīyah*, karena kitab ini membahas permasalahan fikih terkhusus pada hukum *al-Musāwamah*, kitab *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī* karena kitab ini membahas bagaimana hukum adanya hadiah/bonus dalam akad jual beli dan juga kitab *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid* karena

³⁶Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'āmalah* (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010), h. 6.

³⁷Harnovinsa, Ak., *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Pusat Bahan Ajar dan Elearning Universitas Mercu Buana, t.th.), h.12.

kitab ini membahas bagaimana hukum adanya persyaratan dalam akad jual beli, yang mana penambahan syarat pada akad jual beli termasuk salah satu trik sistem negosiasi *give and get* dan begitu juga dengan beberapa kitab dan buku yang telah kami sampaikan pada referensi penelitian.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada sebagai penunjang dari data primer.³⁸ Dalam penelitian ini peneliti mengambil referensi dari literatur beberapa skripsi, jurnal, artikel dan beberapa karya ilmiah lainnya, pendapat-pendapat pakar, tokoh, yang memiliki perhatian tentang judul penelitian ini.

3. Pendekatan Penelitian

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis/normatif yaitu sebuah pendekatan untuk mengetahui sebuah nilai-nilai kebenaran yang menjadi objek penelitian.³⁹ Pendekatan ini relevan dengan penelitian peneliti karena berbicara tentang perspektif hukum.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kepustakaan (*library research*). Oleh karena itu, pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah “riset kepustakaan” yaitu mengumpulkan data penelitian dengan cara membaca dan menelaah kitab para ulama, buku-buku ilmiah, artikel, dan sumber-sumber bacaan lainnya, menerjemahkan sumber bacaan yang berbahasa Arab ke bahasa Indonesia, menyalin atau mengutip hasil hasil bacaan

³⁸Harnovinsa, Ak., *Metodologi Penelitian*, h. 12.

³⁹Abuddin Nata, *Metode Studi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017 M), h. 28

dengan mengambil inti pembahasan dari bacaan tersebut, serta mempelajari berbagai macam literatur yang berkaitan dengan judul peneliti.⁴⁰

5. Metode Pengelolaan dan Analisis Data

Setelah mengumpulkan sumber-sumber data yang terkait dengan judul penelitian, tahap selanjutnya adalah mengolah data-data tersebut dengan langkah-langkah sebagai berikut:⁴¹

- a. Peneliti kembali pada data-data yang didapat dengan melakukan validasi data dengan tujuan agar data yang diperoleh lengkap dan terjamin.
- b. Proses pengklasifikasian data, kemudian disesuaikan dengan permasalahan yang ada, bertujuan untuk mempermudah analisis yang dikemukakan.
- c. Mencatat data secara sistematis dan konsisten, data-data yang diperoleh disusun dalam suatu rancangan konsep untuk dijadikan dasar utama dalam memberikan analisis sehingga terjadi keselarasan data dengan analisis yang diberikan.
- d. Menerjemahkan isi buku yang telah diseleksi ke dalam Bahasa Indonesia (bila buku berbahasa Arab).
- e. Menganalisis data-data dan informasi yang telah dikumpulkan dengan senantiasa mengacu pada fokus penelitian.

F. Tujuan dan Kegunaan

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian hingga penelitian skripsi ini yaitu:

⁴⁰Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 31.

⁴¹Cik Hasan Bisri, *Model Penelitian Kitab Fikih: Paradigma Penelitian Fikih dan Fikih Penelitian*, Jilid I (Cet. I; Bogor: Kencana, 2003 M), h. 99.

- a. Untuk mengetahui sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli
- b. Untuk mengetahui hukum negosiasi *give and get* perspektif fikih muamalah.

2. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat penelitian adalah:

- a. Manfaat praktis memberikan informasi dan wawasan terhadap peneliti dan pembaca mengenai praktik terhadap sistem *give and get* pada tawar-menawar.
- b. Manfaat Teoritis untuk mengetahui kepastian hukum Islam terhadap sistem *give and get* pada tawar-menawar.



BAB II

JUAL BELI DAN APLIKASINYA

A. Tinjauan Umum Tentang Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli sudah dikenal sejak dahulu oleh manusia, mereka menukarkan barang dengan sesuatu yang sama nilainya untuk memenuhi kebutuhan. Akan tetapi, jual beli zaman dahulu memiliki banyak kesulitan. Terbatasnya bahan pokok atau barang belum diproduksi di negeri itu, membuat pembeli kesulitan menemukan barang yang mereka cari. Barang-barang yang belum terdapat di suatu negeri didatangkan dari berbagai belahan dunia dengan cara diangkut oleh hewan tunggangan.¹

Islam mengatur hubungan yang kuat antara akhlak, akidah, ibadah dan Muamalah. Aspek muamalah merupakan aturan main bagi manusia dalam menjalankan kehidupan sosial, sekaligus merupakan dasar untuk membangun sistem perekonomian yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Ajaran muamalah akan menahan manusia untuk menghalalkan segala cara untuk mencari rezeki. Muamalah mengajarkan segala cara untuk memperoleh rezeki dengan cara yang halal dan baik.

Untuk menghindari mudarat setiap orang dituntut memenuhi kebutuhan hidupnya dengan saling membutuhkan satu sama lain dan tidak bisa hidup tanpa adanya transaksi. Fakta inilah yang menyebabkan terjadi transaksi jual beli.

Jual beli (الْبَيْعُ) secara etimologi merupakan masdar dari kata (بَاعَ يَبِيعُ) yang bermakna menjual.² Adapun secara terminologi fikih disebut اَلْبَيْعُ yang berarti

¹Khaerul Aqbar, dkk., "Hukum Jual Beli Online dengan Sistem Pre Order dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Toko Online Nashrah Store)." *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 2, no. 2 (2021): h. 251-270.

²Ibrāhīm al-Muṣṭafā, dkk., *al-Mu'jam al-Wasīf*, Juz I (Turki: Dār al-Da'awah, 1431 H/ 2010 M), h.76.

pertukaran secara mutlak. Masing-masing dari kata بَيْعٌ dan شِرَاءٌ digunakan untuk menunjukkan sesuatu yang ditunjuk oleh yang lain. Dan keduanya adalah kata-kata yang memiliki dua makna atau lebih dengan makna-makna yang saling bertentangan.³

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ التَّرَاضِي أَوْ نُقْلُ مِلْكٍ بِعَوْضٍ عَلَى الْوَجْهِ الْمَأْدُونِ فِيهِ⁴

Artinya:

Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang dibolehkan.

Jual beli juga bermakna aktivitas tukar-menukar harta yang manfaatnya dibolehkan secara mutlak (manfaat barang yang ditukarkan bermanfaat secara totalitas) dengan cara tidak mengkhususkan sebagian manfaatnya. Seperti, seseorang menjual sebidang tanah yang mana di dalamnya terdapat sumur yang bersifat umum. Atau tukar-menukar harta yang sepadan dengan salah satu di antara keduanya, baik itu berupa harta atau manfaat yang mubah, bertujuan untuk membuat kepemilikan itu menjadi penuh atas hak orang tersebut yang tidak hanya bersifat sementara. Maka darinya terjadi proses sewa-menyewa dan pinjam meminjam serta tidak terdapat unsur riba.⁵

Para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

a. Menurut Ulama Hanafiah

³Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Cet. III; Libanon: Dār al-Kutub al-‘Arabiyyah, 1397 H/1977 M), h. 126.

⁴Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 64.

⁵Abd al-Rahmān ibn Ḥamūd al-Muṭaīrī, *Fiqh al-Mu‘āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar* (Cet. II; Kuwait: Jāmi’ah al-Kuwaīt, 1437 H/2016 M), h. 32.

مُبَادَلَةٌ شَيْءٍ مَرغُوبٍ فِيهِ بِمِثْلِهِ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ⁶

Artinya:

Jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus yang dibolehkan.

- b. Menurut Imam Syamsuddīn Muḥammad ibn Aḥmad al-Khaṭīb al-Syarbaīnī al-Syāfi'ī dalam kitab *Mugnī al-Muḥtāj*

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ⁷

Artinya:

Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.

- c. Menurut Ibn Qudāmah dalam kitab *al-Mugnī*

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ تَمَلِّكًا وَتَمَلِّكًا⁸

Artinya:

Jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan hak milik.

Dari berbagai definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah pertukaran harta dari penjual kepada pembeli sesuai dengan harga yang disepakati.

Sebagian ulama memberikan pengertian; tukar-menukar harta meskipun masih ada dalam tanggungan atau kemanfaatan yang mubah dengan sesuatu yang semisal dengan keduanya untuk memberikan secara tetap. Kedua pengertian tersebut mempunyai kesamaan dan mengandung hal-hal antara lain:⁹

1. Jual beli dilakukan oleh dua orang (dua sisi) yang saling melakukan tukar-menukar.

⁶Muḥammad ibn 'Alī ibn Muḥammad al-Ḥiṣnī, *al-Dār al-Mukhtār Syarah Tanwīr al-Abṣār wa Jāmi' al-Buḥārī* (Cet. I; t.t.p.: Dār al-Kutub al-'Alamiyah, 1423 H/2002 M), h. 394.

⁷Syamsuddīn Muḥammad ibn Aḥmad al-Khaṭīb al-Syarbaīnī al-Syāfi'ī, *Mugnī al-Muḥtāj*, Juz 2 (Cet. I; t.t.p.: Dār al-Kutub al-'Alamiyah, 1415 H/1994 M), h. 322.

⁸Abū Muḥammad 'Abdullah ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Qudāmah, *al-Mugnī*, Juz 3 (t.t.p.: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/1968 M), h. 480.

⁹Abd al-Raḥmān ibn Ḥamūd al-Muṭa'irī, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar*, h. 32.

2. Tukar-menukar tersebut atas suatu barang atau sesuatu yang dihukumi seperti barang, yakni kemanfaatan dari kedua belah pihak.
3. Tukar-menukar tersebut hukumnya tetap berlaku yakni kedua belah pihak memiliki sesuatu yang diserahkan kepadanya dengan adanya ketetapan jual beli dengan pemikiran yang abadi.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan perbuatan kebajikan yang telah disyariatkan dalam Islam, hukumnya boleh. Jual beli memiliki dasar hukum yang sangat kuat, baik dari Al-Qur'an, hadis maupun ijmak ulama.

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an cukup banyak berbicara tentang jual beli. Ayat-ayat tersebut antara lain:

- Dalam Q.S. al-Bāqarah/2: 275.

....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Terjemahnya:

...Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.¹⁰

Sebagian ulama mengatakan bahwa ayat di atas merupakan dasar hukum kebolehan jual beli secara umum.¹¹

- Dalam Q.S. al-Nisa/4: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ.....

Terjemahnya:

¹⁰Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Bekasi: Cipta Bagus Segera, 2013), h. 47.

¹¹Muhammad ibn 'Abdillah ibn Muhammad al-Ma'āfirī al-Isybīlī al-Mālikī, *al-Masālik Fī Syarhi Muwaṭa Mālik*, Juz 6 (Cek. I; t.t.p.: Dār al-Garb al-Islāmī, 1428 H/ 2007 M), h. 5.

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu.¹²

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah swt. melarang hamba-hamba Nya yang beriman menjalankan usaha yang menyebabkan perbuatan itu diharamkan dan Allah swt. menuntun para hambanya untuk melakukan perniagaan menurut peraturan yang diakui oleh syariat, yaitu perniagaan yang dilakukan atas dasar suka sama suka di antara pihak pembeli dan penjual.¹³

Dari beberapa ayat di atas dapat dipahami bahwa hukum asal jual beli baik dan dibolehkan, sampai adanya dalil yang menunjukkan atas keharamannya dan mengubah hukum kebolehan.

Dalam transaksi jual beli, Allah swt. memberikan rambu-rambu agar berjalan sesuai dengan prinsip syariat yaitu menghindari perselisihan di antara kedua belah pihak dan perbuatan yang dilarang. Di antara ketentuan tersebut yaitu anjuran agar setiap transaksi dalam muamalah dilakukan secara suka sama suka.

b. Hadis

Kebolehan jual beli juga ditemukan dasar hukumnya dalam hadis-hadis Rasulullah saw. di antaranya:

- Hadis yang diriwayatkan oleh al-Bazzār dan al-Hākim:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - أَنَّ النَّبِيَّ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟
قَالَ: (عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ). (رَوَاهُ الْبَزَّازُ، وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)¹⁴

Artinya :

Dari Rafā'ah ibn Rāfi' ra. sesungguhnya Nabi saw. pernah ditanya seorang sahabat mengenai usaha atau pekerjaan, apakah yang paling baik? Rasul saw. menjawab: usaha seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik. (HR.al-Bazzār dan disahihkan al-Hākim).

¹²Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 83.

¹³Muhammad 'Alī al-Ṣābūnī, *Mukhtaṣar Tafsīr ibn Kaṣīr*, Juz 1 (Cet. VII; Beirut: Dār al-Qurān al-Karīm, 1402 H/ 1981 M), h. 366.

¹⁴Ibn Ḥajar al-'Asqalānī, *Bulūg al-Marrām min Adillah al-Aḥkām* (Cet. VII; Riyadh: Dār al-Falaq, 1423 H/ 2002 M), h. 227.

Dari hadis ini dapat dipahami bahwa **الْبَيْعُ** (jual beli) merupakan perbuatan yang baik. Dalam jual beli seseorang berusaha saling membantu untuk menukar barang dan memenuhi kebutuhannya.¹⁵

- Hadis yang diriwayatkan oleh Ibn Mājah:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ) (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَهَ وَالْحَاكِمُ وَالِدَّارِقُطْنِي)¹⁶

Artinya:

Dari Ibn ‘Umar bahwa Rasulullah saw. bersabda, “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat. (HR. Ibn Mājah, Hākim dan Dāraqutnī)

Hadis ini menjelaskan besarnya keutamaan seorang pedagang yang memiliki sifat jujur, karena akan dimuliakan pada hari kiamat dengan dikumpulkan bersama para nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati syahid.¹⁷

c. Ijmak Ulama

Ijmak ulama menyepakati bahwa **الْبَيْعُ** boleh dilakukan dan disyariatkan, kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa ada pertolongan dan bantuan dari saudaranya. Tidak ada seorang pun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan.¹⁸ Oleh karena itu, jual beli sudah menjadi satu bagian dari kehidupan didunia ini, dan Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan hidupnya.

Dengan demikian, dasar diperbolehkannya akad jual beli yaitu Al- Qur’an, hadis dan ijmak ulama. Dengan tiga dasar hukum tersebut maka status hukum jual

¹⁵Abu ‘Abdillah Muṣṭafā al-‘Adūwwī, *Silsilah al-Tafsīr li Muṣṭafā al-‘Adūwwī*, Juz 7 (Mesir: t.p., 1431 H/2010 M), h. 13.

¹⁶Abū ‘Abdillāh Muḥammad ibn Yazīd ibn Mājah al-Qazwānī, *Sunan Ibn Mājah*, Juz 2 (Cet. I; Arab Saudi: Dār al-Risālah al-‘Ālamiyyah, 1430 H/2009 M), h. 272.

¹⁷Muḥammad Rasyīd ibn ‘Alī Ridā ibn Muḥammad Syams al-Dīn ibn Muḥammad, *Tafsīr al-Manār*, Juz 4 (t.t.p.: al-Haīah al-Miṣriyah al-‘Āmmah lilkitāb, 1410 H/1990 M), h.174.

¹⁸‘Abd al-Raḥmān ibn Ḥamūd al-Muṭāirī, *Fiqh al-Mu‘amalāt al-Māliyyah al-Muyassar*, h. 33.

beli sangat kuat, karena ketiganya merupakan sumber utama penggalian hukum Islam.

Dalam hal ini. Sayyid Sabiq berkata bahwa para ulama sepakat mengenai kebolehan jual beli (berdagang) sebagai perkara yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi saw. hingga masa kini.¹⁹

3. Rukun Jual Beli

Rukun adalah suatu yang harus dipenuhi untuk sahnya pekerjaan.²⁰ Dalam jual beli berdasarkan pendapat ulama Hanafiah rukun jual beli ialah ijab dan qabul yang menunjukkan sikap saling tukar, atau saling memberi.²¹ Sedangkan berdasarkan pendapat ulama fikih rukun jual beli harus mencakup tiga macam, antara lain:²²

- a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- b. Nilai tukar pengganti barang (uang) dan barang yang dibeli
- c. *Sighat* (lafal ijab dan qabul).

Transaksi jual beli harus memenuhi rukun-rukun ini. Jika salah satu rukunnya tidak terpenuhi, maka tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli. Dari paparan di atas dapat diketahui bahwa rukun yang terdapat dalam transaksi jual beli ada tiga, yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), nilai tukar pengganti barang (uang) dan barang yang dibeli dan ijab qabul.

¹⁹Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 65.

²⁰Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, h. 1187.

²¹Muḥammad ibn Aḥmad ibn Mūsā ibn Aḥmad, *al-Bināyah Syarah al-Hidāyah*, Juz 8 (Cet. I; Beirut: al-Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1420 H/2000 M), h. 4.

²²Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf al-Nawawī, *al-Majmū’ Syarah al-Mahżab*, Juz 9 (t.t.p.: Dār al-Fikr, 1431 H/2010 M), h. 149.

4. Syarat Jual Beli

Ada beberapa syarat yang harus terpenuhi pada saat jual beli, sehingga jual beli yang dilaksanakan dinyatakan sah. Di antara syarat-syarat jual beli ada yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad, syarat yang terkait dalam ijab kabul, syarat-syarat yang berkaitan dengan barang yang dijadikan sebagai akad, yaitu harta yang ingin dipindahkan dari salah satu pihak kepada pihak yang lain, baik dari sisi harga (alat penukar) atau barang yang akan ditukarkan dan syarat-syarat nilai tukar (harga barang).

a. Syarat-syarat orang yang melakukan akad

Bagi orang yang melakukan akad, dia harus berakal dan mumayiz. Akad yang dilakukan orang gila, orang mabuk, dan anak kecil yang belum mumayiz dianggap tidak sah. Apabila seseorang terkadang sadar dan terkadang hilang kesadarannya (gila), maka akad yang dilakukannya ketika sadar dinyatakan sah dan akad yang dilakukannya ketika tidak sadar (gila) dinyatakan tidak sah. Akad yang dilakukan anak kecil yang sudah mumayiz dinyatakan sah, tetapi bergantung pada izin wali. Jika walinya memberikan izin kepadanya untuk melakukan akad, maka akadnya dinyatakan sah oleh syariat.²³

b. Syarat yang terkait dalam ijab kabul, di antaranya:²⁴

- 1) Di antara penjual dan pembeli berada pada satu tempat yang tidak dipisahkan dengan sesuatu.
- 2) Di antara penjual dan pembeli terjadi kesepakatan bersama yang saling menerima baik dari sisi barang ataupun harganya. Apabila tidak ada kesepakatan di antara keduanya, maka jual beli dinyatakan tidak sah. Jika penjual berkata, “Aku telah menjual baju ini kepadamu dengan harga seratus

²³Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 50-51.

²⁴Abd al-Rahmān ibn Ḥamūd al-Muṭāirī, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar*, h. 34-35.

ribu rupiah,” lalu pembeli berkata, “Aku telah menerimanya dengan harga lima puluh ribu rupiah,” maka jual beli antara keduanya belum sah karena antara ijab dan qabul terdapat perbedaan.

- 3) Kalimat yang dipergunakan adalah bentuk kalimat masa lampau, seperti ucapan penjual, “aku sudah menjual,” dan ucapan pembeli, “Aku sudah menerimanya.” Atau menggunakan kalimat masa datang yang dimaksudkan untuk masa sekarang, seperti perkataan penjual, “Aku menjual sekarang,” dan ucapan pembeli, “Aku membeli sekarang.” Apa bila kalimat yang digunakan berbentuk masa sekarang tapi dimaksudkan untuk masa yang akan datang atau dimasuki oleh huruf yang menjadikannya khusus khusus untuk masa yang akan datang, seperti سَوْفَ س and sejenisnya, maka kalimat tersebut merupakan janji dalam akad. Dan, janji untuk melakukan akad tidak dianggap sebagai akad dalam syariat. Oleh karena itu, akad yang sedemikian dinyatakan tidak sah.

c. Syarat-syarat barang yang diakadkan

Ada enam hal yang menjadi syarat atas barang yang diakadkan, di antaranya adalah:²⁵

1) Kesucian barang

Barang yang ditransaksi harus suci. dalam Islam tidak sah melakukan transaksi jual beli barang najis, seperti bangkai, babi, anjing,²⁶ dan sebagainya.

²⁵Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 51.

²⁶Tentang anjing, para ulama berbeda pendapat tentang menjualnya: Imam Syafii mengatakan tidak boleh menjual anjing sama sekali, Imam Abu Hanifah mengatakan hal itu dibolehkan adapun para pengikut imam malik membedakan antara anjing penjaga ternak dan tanaman yang dibolehkan untuk dipelihara, dan anjing yang tidak boleh dipelihara. Lihat Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Cet. 1; Kairo: Dār ibn al-Jaūzī, 1435 H/2014 M), h. 151-152.

2) Barang yang diperjual belikan ada manfaatnya

Pengertian barang yang dapat dimanfaatkan tentunya sangat relatif, sebab pada hakikatnya seluruh barang yang dijadikan sebagai objek jual beli merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, seperti untuk dikonsumsi (beras, buah-buahan, dll), dinikmati keindahannya (perabot rumah, bunga, dll), dinikmati suaranya (radio, TV, burung, dll) serta dipergunakan untuk keperluan yang bermanfaat seperti kendaraan, dll.

3) Barang yang diperjual belikan merupakan milik sendiri atau diberikuasa orang lain yang memilikinya.

4) Barang yang diperjual belikan jelas dan dapat dikuasai

5) Barang yang diperjual belikan jelas dan dapat diketahui kadarnya, jenisnya, sifat dan harganya.

6) Boleh diserahkan saat akad berlangsung.

Adapun syarat-syarat nilai tukar (harga barang) yaitu:²⁷

1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.

2) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar belakangan (berutang) maka pembayaran harus jelas.

3) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syariat. Seperti, babi dan khamar karena kedua jenis benda ini tidak bernilai menurut syara'.

²⁷Muhammad ibn Ibrāhīm ibn ‘Abdillāh al-Tuwājirī, *Mausūah al-Fiqh al-Islāmī*, Juz 3 (Cet. I; t.t.p.: Baīt al-Afkār al-Daūliyyah, 1430 H/ 2009 M), h. 468.

B. Prinsip dan Macam-Macam Akad Jual Beli

1. Prinsip-prinsip Jual Beli di antaranya:

a. Prinsip keadilan

Berdasarkan pendapat Islam adil merupakan aturan paling utama dalam semua aspek perekonomian.²⁸ Salah satu ciri keadilan ialah tidak memaksa seseorang membeli barang dengan harga tertentu, tidak menggunakan sistem monopoli, tidak menggunakan sistem permainan harga, serta tidak ada cengkeraman orang yang bermodal kuat terhadap orang kecil yang lemah.

b. Suka sama suka

Prinsip ini merupakan kelanjutan dari asas pemerataan, asas ini mengakui bahwa setiap format muamalah antar pribadi atau antar pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing, kerelaan disini dapat berarti kerelaan mengerjakan suatu format muamalah, maupun kerelaan dalam menerima atau memberikan harta yang dijadikan objek dalam format muamalah lainnya.²⁹

2. Macam-macam akad jual beli

a. Salam

Pengertian *salam*, yaitu:

Artinya:

Dinamakan salam karena menyerahkan modal di awal saat akad.

سَمِّيَ سَلَامًا لِتَسْلِيمِ رَأْسِ الْمَالِ فِي الْمَجْلِسِ³⁰

بِئِغْ يَتَقَدَّمُ فِيهِ دَفْعُ الثَّمَنِ وَيَتَأَخَّرُ فِيهِ تَسْلِيمُ سَلْعَةٍ مَوْصُوفَةٍ³¹

²⁸Muhammad 'Usmān Šabīr, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah* (Cet. II; Qatar: Dār al-Nafāis, 1430 H/2010 M), h. 22.

²⁹Muhammad 'Usmān Šabīr, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah*, h. 19.

³⁰Syamsuddīn Muhammad ibn al-Khatīb al-Syarbīnī, *Mugni al-Muhtāj Ilā Ma'rifah Ma'āni Alfāz al-Manhaj*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1417 H/1997 M), h. 3.

³¹Syamsuddīn Muhammad ibn al-Khatīb al-Syarbīnī, *Mugni al-Muhtāj Ilā Ma'rifah Ma'āni Alfāz al-Manhaj*, h. 3.

Artinya:

Jual beli dengan menyerahkan modal di awal dan barang yang telah diketahui sifat-sifatnya diserahkan di akhir.

Menurut Sayyid Sābiq, salam adalah jual beli sesuatu yang penyerahannya ditangguhkan dengan pembayaran dilakukan di muka. Para fuqaha juga menamakannya sebagai *ba' al-mahawij* (jual beli orang-orang yang membutuhkan). Pembeli membutuhkan pembelian barang dan penjual membutuhkan modal untuk pembelian barang.³²

Dapat dipahami dari pengertian di atas bahwa salam merupakan akad jual beli yang pembayarannya dilakukan di muka sedangkan penyerahan barang ditangguhkan.

b. *Istiṣnā'*

Pengertian *istiṣnā'* menurut istilah adalah meminta sesuatu untuk membuat sebuah barang dalam bentuk tertentu.³³ Dari definisi di atas, *istiṣnā'* merupakan akad membeli sesuatu yang akan dibuat oleh penjual sesuai dengan pesanan pembeli. Dalil kebolehan *istiṣnā'* sebagaimana dalam hadis,

عَنْ أَنَسٍ، أَنَّ نَبِيَّ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ أَرَادَ أَنْ يَكْتُبَ إِلَى الْعَجَمِ، فَقِيلَ لَهُ: إِنَّ الْعَجَمَ لَا يَقْبَلُونَ إِلَّا كِتَابًا عَلَيْهِ خَاتَمٌ، فَاصْطَنَعَ خَاتَمًا مِنْ فِضَّةٍ، قَالَ: كَأَنِّي أَنْظُرُ إِلَى بَيَاضِهِ فِي يَدِهِ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)³⁴

Artinya:

Dari Anas bahwa ketika Rasulullah saw. hendak mengirim surat kepada orang-orang 'ajam (selain orang Arab), dikatakan kepada beliau bahwa mereka (orang-orang 'ajam) tidak mau membaca surat tanpa ada stempelnya. Lalu Rasulullah saw. membuat sebuah cincin dari perak. Aku (Anas) seolah-olah masih melihat bagaimana cemerlangnya cincin itu di tangan beliau. (H.R. Muslim)

³²Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 121.

³³Wahbah ibn Muṣṭafā al-Zuḥaīlī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, Juz 5 (Cet. IV; Suriah: Dār al-Fikr, 1433 H/2011 M), h. 3643.

³⁴Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Quyaīrī al-Naisabūrī, *Ṣaḥiḥ Muslim*, Juz 3 (Beirut: Dār Iḥyā al-Turās al-'Arabī, 1431 H/2010 M), h. 1657.

Berdasarkan dalil di atas, akad *istiṣnā'* hukumnya boleh, baik pembayaran dilakukan di depan, pada saat barang diterima, atau dengan angsuran. Akad *istiṣnā'* boleh dengan cara pembayaran tidak tunai keseluruhan tagihan ataupun dengan cara angsuran pada waktu yang telah ditentukan.³⁵

c. *Ṣarf* (Jual Beli Uang)

Menurut istilah *sarf* adalah bentuk jual beli secara tunai, baik sejenis maupun tidak, seperti emas dengan emas atau perak dengan perak atau emas dengan perak.³⁶

d. *Bai' al-Muwā'adah*

Bakr Ibn 'Abdullāh mengatakan bahwa jual beli ini memiliki tiga gambaran:³⁷

- 1) Kesepakatan antara dua pihak dengan janji jual beli yang tidak mengikat tanpa menyebutkan keuntungan penjual. Jual beli ini dinamakan *al-wa'd bi al-syira'*. Pengertian *al-wa'd bi al-syira'* adalah:

تَبْنِي عَلَى التَّوَاعُدِ عَيْنِ الْمَلْزِمِ بَيْنَ الطَّرْفَيْنِ مَعَ عَدَمِ ذِكْرِ الْمُسَبِّقِ لِمَقْدَارِ الرَّبْحِ.³⁸

Artinya:

Kesepakatan antara dua pihak dengan janji jual beli yang tidak mengikat tanpa menyebutkan keuntungan penjual

الْوَعْدُ بِالشَّرَاءِ لَيْسَ شِرَاءً، وَلَكِنَّهُ وَعْدٌ بِذَلِكَ، فَإِذَا أَرَادَ إِنْسَانٌ شِرَاءً حَاجَةً، وَطَلَّبَ مِنْ أَحِيهِ أَنْ يَشْتَرِيَهَا ثُمَّ يَبِيعُهَا عَلَيْهِ، فَلَا حَرَجَ فِي ذَلِكَ إِذَا تَمَّ الشَّرَاءُ وَحَصَلَ الْمُبْضُ، ثُمَّ بَاعَهَا بَعْدَ ذَلِكَ عَلَى الرَّاعِبِ فِي شِرَائِهَا³⁹

³⁵Iyād ibn Mūsā ibn Iyād ibn 'Amrūn al-Yahṣubī al-Sabtī, *Ikmāl al-Mu'lim bi Fawā'id Muslim*, Juz 6 (Cet. I; Mesir: Dār al-Wafaa li Ṭibā'ah wa al-Nasyar wa al-Taūzī', 1435 H/2014 M), h. 608.

³⁶Wahbah ibn Muṣṭafā al-Zuhāilī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, h. 3659.

³⁷Bakr ibn 'Abdullāh Abū Zaid ibn Muḥammad ibn 'Abdillāh ibn Bakr ibn 'Usmān ibn Yaḥyā ibn Gīhab ibn Maḥmud, *Fiqh al-Nawāzil*, Juz 2 (Beirut: Muassasah al-Risālah, 1416 H/1996 M), h. 79.

³⁸Bakr ibn 'Abdullāh Abū Zaid ibn Muḥammad ibn 'Abdillāh ibn Bakr ibn 'Usmān ibn Yaḥyā ibn Gīhab ibn Maḥmud, *Fiqh al-Nawāzil*, h. 79.

³⁹Abdul 'Azīz ibn 'Abdullāh ibn Bāz, *Majmū' Fatāwā al-'Allāmah 'Abd al-'Azīz ibn Bāz*, Juz 19 (Arab: Riāṣah Idārah al-Buḥūs al-'Ilmiyyah, 1431 H/2010 M), h. 68.

Artinya:

Janji untuk membeli bukanlah pembelian, tetapi janji untuk melakukannya. Jika seseorang ingin membeli suatu kebutuhan dan dia meminta kepada saudaranya untuk membelinya lalu kemudian menjual barang tersebut kepadanya, maka tidak ada masalah dengan pembelian itu apabila penjual telah memiliki barangnya lalu menjualnya kepada yang ingin membelinya.

Dapat dipahami dari penjelasan di atas bahwa akad *al-wa'd bi al-syira'* tidak terjadi ketika permintaan pembeli ke penjual saat memesan barang tetapi jual beli ini terjadi setelah barang berada di tangan penjual dan pembeli tidak diwajibkan untuk membeli barang tersebut namun hal ini termasuk dalam pembahasan janji dan bukan jual beli, maka penjual berhati-hati dan tidak berharap pada pembeli yang memesan untuk membelinya tapi sebagai masukan untuk penjual bahwa barang tersebut sedang dibutuhkan.

Imam Mālik berkata seperti yang dikutip oleh Bakr ibn 'Abdullāh bahwa penjual ditanya tentang barang yang tidak dimilikinya, ketika barang tersebut sudah berada di tangan penjual, penjual mengabari pembeli yang bertanya bahwa barang tersebut sudah tersedia dan menjualnya baik dibayar tunai atau dicicil maka ini dibolehkan, sedangkan yang makruh apabila pembeli meminta penjual untuk membeli barang namun keuntungannya tidak disetujui oleh penjual.⁴⁰

- 2) Kesepakatan antara dua pihak dengan janji jual beli yang tidak mengikat dengan menyebutkan keuntungan penjual, jual beli ini dinamakan *al-murābahah li al-amri wa al-syira'*. Menurut Ibn Qudāmah, *al-murābahah li al-amri wa al-syira'* adalah jual beli dengan harga modal yang keuntungannya diketahui.⁴¹ Hukumnya boleh karena asal dalam jual beli adalah halal hingga ada dalil yang mengharamkannya, sedangkan dalam jual beli ini belum ada dalil yang melarangnya.

⁴⁰Bakr ibn 'Abdullāh Abū Zaid ibn Muḥammad ibn 'Abdillāh ibn Bakr ibn 'Usmān ibn Yaḥyā ibn Gīhab ibn Maḥmud, *Fiqh al-Nawāzil*, h. 79.

⁴¹Muḥammad 'Abdullāh ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Qudāmah, *al-Mugnī*, Juz 4 (Cet. I; Kairo: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/ 1968 M), h. 136.

- 3) Kesepakatan antara dua pihak dengan janji jual beli yang mengikat dengan kesepakatan nilai keuntungan yang didapatkan penjual. Transaksi ini dinamakan *bai' al-dain bi al-dain* dan termasuk dalam larangan Rasulullah saw.⁴²

C. Sebab-sebab Batalnya Jual Beli

Praktik jual beli masuk dalam pembahasan bab muamalah, maka berlakulah sebab-sebab yang bisa menyebabkan batalnya transaksi jual beli, yaitu:⁴³

1. Terdapat unsur riba. Sesuai dengan ayat 275 dalam Q.S. al-Bāqrah, bahwa yang dinamakan riba itu haram hukumnya. Adapun yang dimaksud dengan riba adalah penambahan atas pokok harta tanpa melalui praktik jual beli. Penambahan tersebut baik melalui pemaksaan, kecurangan, ataupun pertukaran melalui cara haram.
2. Tolong menolong dalam kejahatan dan permusuhan
3. Transaksi pada waktu yang diharamkan
4. Transaksi yang menimbulkan permusuhan dan kebencian. Syariat melarang jual beli yang bisa menimbulkan permusuhan. Seperti jual beli senjata kepada musuh Islam, atau jual beli teknologi kepada musuh Islam
5. Mencederai orang lain
6. Terdapat salah satu syarat yang diharamkan yang bisa membatalkan akad jual beli. Seperti penjualan patung untuk sesembahan, penjualan al-Qur'an oleh orang kafir
7. Dan pengambilan hartanya secara batil.

⁴²Muhammad ibn al-Hasan al-Syaibānī, *al-Usūl li al-Syaibānī*, Juz 11 (Cet. I; Beirut: Dār ibn Ḥazim, 1433 H/ 2012 M), h. 51.

⁴³Ṣāliḥ ibn Faūzān ibn 'Abdillāh al-Faūzān, *al-Mulakhaṣ al-Fiqī* (Cet. I; Kairo: Maīdān ibn Sandar, 1437 H/ 2016 M), h. 259.

D. Harga dan Laba dalam Jual Beli

1. Pengertian Harga

Harga secara bahasa adalah nilai suatu barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang.⁴⁴ Menurut Philip Kotler harga adalah salah satu unsur baruan pemasaran yang menghasilkan pendapatan, dan unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Harga merupakan unsur baruan pemasaran yang paling mudah disesuaikan. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang maksudkan perusahaan tersebut kepada pasar tentang produk dan mereknya.⁴⁵

Dalam ekonomi Islam, harga disebut dengan *Saman* (سَمَنْ) yang bermakna kadar dari nilai tukar terhadap suatu barang dengan barang lainnya, barang dengan jasa, sesuatu yang dapat dijadikan sebagai alat tukar atau nilai yang ditetapkan oleh pihak penjual terhadap barang dagangannya.⁴⁶

Dengan demikian yang dimaksud dengan harga adalah suatu ketetapan atas kesepakatan antara produsen dan konsumen dimana pihak konsumen merasa puas dengan bentuk, jenis dan kualitas produk yang ditawarkan, sementara produsen merasakan dengan nilai sedemikian itu mereka telah memperoleh keuntungan.

2. Hukum Penetapan Harga dalam Jual Beli⁴⁷

Dalam ekonomi Islam penetapan harga disebut dengan *tasīr*, yaitu penetapan harga barang-barang yang hendak dijual belikan tanpa menzalimi pemilik dan tanpa memberatkan pembeli.⁴⁸

⁴⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, h. 482.

⁴⁵Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Gramedia, 2005), h. 139.

⁴⁶Ibrāhīm al-Muṣṭafā, dkk., *al-Mu'jam al-Wasīṭ*, h. 101.

⁴⁷Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 104.

⁴⁸Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 104.

a. Larangan untuk Menetapkan Harga

Anas ra. meriwayatkan bahwa para sahabat pernah berkata, “Wahai Rasulullah, harga-harga mahal. Oleh karena itu, tetapkanlah harga bagi kami.”

Rasulullah saw. pun bersabda,

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ, وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنَّ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ⁴⁹

Artinya:

Sesungguhnya Allahlah yang menetapkan harga, menggenggam, membentangkan dan memberi rezeki. Dan sesungguhnya aku benar-benar berharap dapat bertemu dengan Allah tanpa ada seorang pun di antara kalian yang menuntutku atas sebuah kezaliman dalam darah atau harta.

Pada hadis di atas, para ulama menyimpulkan bahwa haram bagi pengusaha untuk menentukan harga barang-barang karena hal itu adalah sumber kezaliman. Masyarakat bebas untuk melakukan transaksi-transaksi finansial dan pembatasan terhadap mereka bertentangan dengan kebebasan ini.⁵⁰

Manusia diberi kekuasaan atas harta mereka, sementara penetapan harga membatasi mereka. Pemimpin diperintahkan untuk memelihara maslahat kaum muslimin dan perhatiannya terhadap maslahat pembeli dengan memurahkan harga tidaklah lebih utama dari pada perhatiannya terhadap maslahat penjual dengan memahalkan harga. Apabila kedua hal ini saling berhadapan maka kedua kelompok harus diberi kesempatan untuk berijtihad sendiri. Diwajibkannya pemilik barang untuk menjual dengan harga yang tidak diridahnya bertentangan dengan firman Allah swt. dalam Q.S. al-Nisa/4: 29.

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Terjemahnya:

⁴⁹Muhammad ibn ‘Īsā ibn Saūrah ibn Mūsā al-Dahhāk al-Sulamī al-Tirmizī, *Sunan al-Tirmizī*, Juz 3 (Cet. II; Mesir: Syirkah Maktabah wa Maṭbah Muṣṭafā al-Bābī al-Ḥalabī, 1395 H/1975 M), h. 597.

⁵⁰Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 104.

Kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.⁵¹

Lafaz *tijāratan* pada ayat di atas merupakan bentuk *istisna munqati'*. Yang mana seakan-akan dikatakan, “Janganlah kalian menjalankan usaha yang menyebabkan perbuatan diharamkan, tetapi berniagaalah menurut peraturan yang diakui oleh syariat, yaitu perniagaan yang dilakukan suka sama suka di antara pihak pembeli dan pihak penjual, dan carilah keuntungan yang diakui oleh syariat.⁵² Sehingga dalam penetapan harga barang hukumnya tidak dibenarkan jika penetapan harga tersebut tidak sesuai dengan aturan syariat.

b. Rukhsah untuk Menetapkan Harga Saat Dibutuhkan

Apabila para pedagang bertindak sewenang-wenang dan melampaui batas sehingga membahayakan pasar maka wajib atas pengusaha untuk melakukan intervensi dan menetapkan harga demi menjaga hak-hak masyarakat, demi mencegah penimbunan dan demi menghilangkan kezaliman yang menimpa mereka karena kerakusan para pedagang.⁵³

Oleh karena itu, imam Mālik membolehkan pembatasan harga. Sebagian dari para ulama mazhab Syafi'ī juga membolehkannya ketika harga-harga mahal.⁵⁴

3. Batasan Laba dalam Islam

Kegiatan manusia untuk mencari karunia Allah swt. lewat berdagang dilakukan untuk mencari keuntungan. Dalam hukum Islam tidak ada batasan tertentu tentang seberapa besar seorang pebisnis boleh mengambil untung.

⁵¹Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 83.

⁵²Muhammad 'Alī al-Ṣābūnī, *Mukhtaṣar Tafsīr ibn Kaṣīr*, Jilid 1 (Cet. VII; Beirut: Dār Al-Qurān al-Karīm, 1402 H/ 1981 M). h. 7.

⁵³Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 105.

⁵⁴Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 106.

Menurut Wahbah ibn Muṣṭafā al-Zuḥāilī dalam etika jual beli salah satunya tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan karena biasanya dalam jual beli tidak bisa terlepas dari unsur penipuan. Oleh karena itu penipuan yang berlebihan dalam jual beli harus dihindari, namun penipuan kecil yang tidak bisa dihindari oleh seseorang adalah sesuatu yang boleh, sebab apabila dilarang maka tidak akan terjadi transaksi jual beli sama sekali. Dalam mengambil keuntungan, Wahbah ibn Muṣṭafā al-Zuḥāilī sepakat dengan pendapat imam Mālik yang menentukan batasannya yaitu sepertiga, karena jumlah itulah batas maksimal yang dibolehkan dalam wasiat dan sebagainya. Apabila melebihi dari sepertiga maka dianggap penipuan dan dengan demikian keuntungan yang baik dan berkah adalah keuntungan sepertiga ke atas.⁵⁵

Menurut Yūsuf al-Qardāwī membolehkan mengambil keuntungan 100% bahkan lebih karena pada dasarnya tidak ada nas Al-Qur'an maupun sunah yang mewajibkan atau menyunahkan batas keuntungan tertentu hanya saja menganjurkan untuk berdagang dengan tujuan mendapatkan keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup dirinya beserta keluarganya dan keuntungan tersebut diambil tidak melalui jalan yang dilarang dalam Islam seperti dengan jalan menipu, menimbun dan menganiaya dalam bentuk apapun.⁵⁶

Kesimpulan dari kedua pendapat di atas bahwa mengambil laba dalam jual beli hukumnya boleh karena tujuan melakukan transaksi jual beli adalah untuk mendapatkan keuntungan. Namun batasan dalam mengambil laba pada transaksi jual beli terdapat perbedaan pendapat antara keduanya.

⁵⁵Wahbah ibn Muṣṭafā al-Zuḥāilī, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, Juz 10 (Cet. XII; Suriah: Dār al-Fikr, 1433 H/2012), h. 7923.

⁵⁶Yūsuf al-Qardāwī, *Fatāwā Mu'āṣirah* (Cet. V; Kuwait: Dār al-Qalam, 1410 H/ 1990 M), h. 291.

E. Jual Beli al-Musāwamah.

Akad *al-Musāwamah* merupakan akad transaksi yang sering dijumpai antara pedagang dan pembeli di pasar tradisional bahkan modern, pada setiap toko atau lapak penjual yang menjual kebutuhan pokok maupun kebutuhan sehari-hari yang mana dengan akad ini mempermudah terjadinya deal saat terjadi negosiasi antara penjual dan pembeli, yang mana akhir atau titik temu dalam setiap transaksi tawar-menawar adalah kesepakatan antara kedua belah pihak yang masing-masing dari pihak telah menyetujui hasil tersebut seperti nominal uang yang harus dibayar atas barang atau jasa tersebut.

Baī al-Musāwamah atau akad *musāwamah* merupakan akad jual beli yang mana penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatkan dari sebuah produk atau sejenisnya yang mana harga ditentukan melalui proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli dengan kesepakatan antara kedua belah pihak tersebut dengan saling ikhlas dan ridho atas kesepakatan yang sebelumnya kedua belah pihak itu sepakati.⁵⁷

Tentunya hukum jual beli dengan akad ini dibolehkan dalam Islam karena inti dari akad ini merupakan keikhlasan antara kedua belah pihak lewat harga yang sudah ditentukan lewat proses tawar-menawar tersebut walaupun, penjual tidak memberitahukan harga pokok atau keuntungan yang diperolehnya namun kembali lagi yang mana jual beli ini dihasilkan dari keikhlasan dan keridhoan kedua belah pihak tersebut, dan tentunya karena akad ini merupakan akad yang sering terjadi atau digunakan saat seseorang akan membeli suatu barang disebuah toko atau bahkan pasar pastinya akad inilah yang sehari-hari kita gunakan.

Karena agar transaksi yang kita lakukan merupakan transaksi jual beli yang benar dan dibolehkan dalam agama kita yakni Islam, dimana harus pula diperhatikan

⁵⁷Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū'ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītiyyah*, h.159.

oleh setiap penjual maupun pembeli saat bertransaksi jual beli jangan sampai ada unsur tipu-menipu atau hal yang dapat merugikan salah satu pihak dalam transaksi, karena tentunya dapat menimbulkan rusaknya jual beli tersebut.



BAB III

PRAKTIK NEGOSIASI

A. Gambaran Umum Negosiasi

1. Negosiasi

Dalam perspektif Islam, kehidupan manusia dalam bisnis haruslah dalam rangka kerja sama yang saling menguntungkan, saling meminta satu sama lain dan menghindari cara-cara yang batil. Dalam praktik bisnis, kerjasama dan saling meminta itu terjadi setiap waktu.

Salah satu cara yang ditempuh dalam proses bisnis guna mencapai hasil yang saling menguntungkan adalah negosiasi. Negosiasi sering diartikan sebagai proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah atau tidak mengubah sikap dan perilaku orang lain. Sedangkan lebih terperinci menunjukkan bahwa negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal-balik antara kedua belah pihak.¹ Kesepakatan yang memuaskan dan saling menguntungkan kedua belah pihak yang bernegosiasi sangatlah penting.

Negosiasi biasa dilakukan antara dua pihak atau lebih dengan kepentingan yang saling bertentangan dan berkehendak untuk memecahkan masalah yang dihadapinya bersama. Proses negosiasi sering dilakukan setiap orang tanpa disadari atau tidak dan tanpa disengaja atau tidak pasti sebagian besar masyarakat sudah pernah melakukan negosiasi.² Sebagian besar aktivitas negosiasi dilakukan di pasar, tempat perbelanjaan bahkan sampai ke gedung tinggi perusahaan.

¹Erman Anom, "Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis", *Jurnal Komunilogi* 1, no.2 (2014): h. 77.

²Septian Hidayat, "Analisis hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen", *Skripsi* (Lampung: Fak. Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), h.54.

Salah satu contoh sederhana negosiasi yang tidak mengindahkan nilai-nilai saling menguntungkan kedua belah pihak. Seorang pedagang yang menempuh jarak lebih dari 20 kilometer menjajakan dagangan di sebuah kompleks, harga yang ditawarkan pedagang kepada pembeli sebesar Rp 75.000,00. dan pembeli menawar dagangannya dengan nilai awal Rp 25.000,00. karena pedagang ini merasakan keberatan dengan tawaran pembeli, permintaan di naikkan dengan cara berturut-turut hingga mencapai harga Rp 50.000,00. kemudian pedagang memberikan tawaran terakhir sebesar Rp 60.000,00. sembari menyatakan bahwa harga tersebut hanya memberi margin sebesar 10 persen. Calon pembeli tidak bergeming lagi dengan permintaannya. Sehingga negosiasi berakhir dengan nilai menang bagi si pembeli dan nilai kalah bagi pedagang, karena melepas dagangannya tanpa memperoleh keuntungan.

2. Definisi Negosiasi

Istilah negosiasi berasal dari bahasa Inggris "*negotiation*", negosiasi dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai suatu kesepakatan bersama.³ Berikut ini akan dijelaskan berbagai definisi negosiasi:

- a. Menurut Good Paster, negosiasi adalah proses interaksi dan komunikasi yang dinamis dan beraneka ragam mengandung seni dan penuh rahasia untuk mencapai satu tujuan yang dianggap menguntungkan para pihak.⁴

³Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi IV (Cet. VIII; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014) h. 1000.

⁴Cahyo S. Wijaya, *Jurus Maut Negosiasi Kiat Efektif Menjadi Negosiasi Handal* (Yogyakarta: Second Hope, 2011) h. 7.

- b. Menurut Ibn al-Aṣīr, negosiasi merupakan tawar-menawar antara penjual dan pembeli terhadap suatu barang dan keputusan/kesepakatan mereka dalam penentuan harga barang.⁵
- c. ‘Abd Raḥmān ibn Qāsim mengatakan, negosiasi adalah suatu proses tawar-menawar seseorang atas suatu barang, yang mana harga barang tersebut dikurang lalu kemudian diperlihatkan kepada pemilik barang (penjual).⁶
- d. Negosiasi adalah suatu proses tawar-menawar atau pembicaraan untuk mencapai suatu kesepakatan terhadap masalah tertentu yang terjadi antar belah pihak.⁷
- e. Menurut Oliver, negosiasi adalah sebuah transaksi dimana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir.⁸
- f. Menurut Hartman, definisi dan pengertian negosiasi berbeda-beda tergantung dari sudut pandang kedua belah pihak yang terlibat dalam suatu proses negosiasi. Dalam hal ini ada dua pihak yang terlibat dalam proses negosiasi, yakni pihak pembeli dan pihak penjual. Hartman menegaskan bahwa negosiasi merupakan suatu proses komunikasi antara dua pihak, yang masing-masing mempunyai tujuan dan sudut pandang mereka sendiri, yang berusaha mencapai kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak mengenai masalah yang sama.⁹

⁵Muḥammad ibn ‘Alī ibn Ādam ibn Mūsā al-Aṣyūbī al-Walawī, *al-Baḥar al-Muḥīt al-Šajjāj fī Syarḥ Ṣaḥīḥ Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī al-Nāīsābūrī ibn al-Ḥajjāj*, Juz 3 (Cet. I; t.t.p.: Dār ibn al-Jaūzī, 1426 H/ 2006 M), h. 297.

⁶‘Abd al-Raḥmān ibn Muḥammad ibn Qāsim al-‘Āsimī, *Hāsyiyah al-Raūd al-Murabba’ Syarah Zād al-Mustaqni’*, Juz 5 (Cet. I; t.t.p.: t.p., 1397 H/ 1976 M), h. 103.

⁷Heri Swantoro, *Strategi dan Taktik Mediasi Berdasarkan Perma No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan* (Jakarta: Kencana, 2016) h. 14.

⁸Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis*, Edisi IV (Jakarta: Erlangga, 2011) h.302.

⁹Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis*, h. 302.

g. Negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran yang berbeda, hingga akhirnya mencapai kesepakatan.¹⁰

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan salah satu bentuk proses komunikasi yang direncanakan dan terstruktur, yang mana dua orang atau lebih dan dengan tujuan yang berbeda-beda bertukar komunikasi untuk mendapatkan hasil yang menguntungkan semua pihak.

B. Adab dan Etika Negosiasi

Islam telah menetapkan aturan-aturan dalam berdagang. Tujuannya agar umatnya menjalani usaha perdagangan dengan tenang, damai, tentram, dan tetap dengan hasil yang menguntungkan. Oleh karena itu kita wajib mengikuti aturan sesuai syarat agar kegiatan berdagang atau jual beli kita berjalan dengan lancar dan mendapat ridho serta keberkahan dari Allah swt..

Terkait dengan adab dan etika bernegosiasi atau tawar-menawar pada jual beli, Nabi Muhammad saw. Bersabda:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قَالَ: "الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرَقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورُكٌ لَهُمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتِ الْبَرَكَتُ مِنْ بَيْعِهِمَا" (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ)¹¹

Artinya:

Dari Ḥakīm ibn Ḥizām bahwasanya Rasulullah saw. bersabda: “Penjual dan pembeli sama-sama memiliki khiyar (untuk melanjutkan jual beli atau membatalkan) selama mereka belum berpisah, atau sampai mereka berpisah. Jika keduanya bersikap jujur dan terbuka, maka jual beli mereka itu diberkati. Tetapi kalau mereka bersikap tidak jujur dan tertutup, maka akan dihapus keberkahan jual beli mereka”. (H.R. Abū Dāwud).

Hadis di atas menjelaskan bahwa dalam menjalankan transaksi jual beli kedua belah pihak harus jujur dan terbuka. Dengan demikian Rasulullah saw.

¹⁰Ann Jackman, *How to Negotiate*, Terj. Chefira Inda, *Cara Bernegosiasi* (Jakarta: Erlangga, 2005) h. 8.

¹¹Abd al-‘Azīm al-Manzurī, *Mukhtaṣar Sunan Abī Dāwud*, Juz 2 (Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma’ārif, 1431 H/2010 M), h. 474.

melarang kaum muslim menawar barang dengan maksud agar orang lain menawar lebih tinggi, karena hal tersebut bagian dari penipuan dalam jual beli.¹²

Di antara adab dan etika bernegosiasi pada jual beli, antara lain:

1. Adab bernegosiasi atau tawar-menawar pada jual beli, yaitu :¹³

a. Tidak boleh menjual barang atas penjualan pedagang lainnya.

Rasulullah saw. bersabda:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: لَا يَبِيعُ الرَّجُلُ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ، وَلَا يَخْطُبُ عَلَى خِطْبَةِ أَخِيهِ، إِلَّا أَنْ يَأْذَنَ لَهُ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)¹⁴

Artinya:

Dari ibn ‘Umar, bahwasanya Nabi saw. bersabda: Janganlah seseorang menjual di atas iualan saudaranya. Janganlah pula seseorang khitbah (melamar) di atas khitbah saudaranya kecuali jika ia mendapatkan izin akan hal itu. (H.R. Muslim).

Hadits di atas menjelaskan bahwa larangan menjual barang atas penjualan pedagang lainnya.¹⁵

b. Memberikan hak untuk *Cancel* saat transaksi dan tawar-menawar dilakukan sampai selesai. Bila tidak sepakat, biarkan pembeli pergi tanpa memanggilnya kembali (memaksanya agar membeli barang).

Nabi Muhammad saw. bersabda:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حَزِيمٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قَالَ: "الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرَقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورُكٌ هُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتِ الْبَرَكَةُ مِنْ بَيْعِهِمَا" (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ)¹⁶

¹²Sulāīman ibn Khalaf ibn Sa’id al-Tajībī al-Qurtubī, *al-Muntaqā Syarah al-Muwatta*, Juz 5 (Cet.I; Mesir: Maṭba’ah al-Sa’adah, 1332 H/1913), h. 108.

¹³Manāhij Jāmi’ah al-Madīnah al-‘Ālamiyyah, *al-Taḥsīn al-Maūdū’ī*, Juz 1 (Madinah: Jāmi’ah al-Madīnah al-‘Ālamiyyah, t.th.), h. 285.

¹⁴Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī al-Naisābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 3 (Beirut: Dār Ihyā al-Turās al-‘Arabī, 1374 H/1955 M), h. 1154.

¹⁵Abū al-Ḥasan ‘Alī ibn Muḥammad ibn Muḥammad ibn Ḥabīb al-Baṣrī al-Bagdādī, *al-Ḥāwī al-Kabīr*, Juz 5 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ālamiyyah, 1414 H/ 1999 M), h. 343.

¹⁶Abd al-‘Azīm al-Manzurī, *Mukhtaṣar Sunan Abī Dāwud*, Juz 2 (Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma’ārif, 1431 H/2010 M), h. 474.

Artinya:

Dari Ḥakīm ibn Ḥizām bahwasanya Rasulullah saw. bersabda: “Penjual dan pembeli sama-sama memiliki khiyar (untuk melanjutkan jual beli atau membatalkan) selama mereka belum berpisah, atau sampai mereka berpisah. Jika keduanya bersikap jujur dan terbuka, maka jual beli mereka itu diberkati. Tetapi kalau mereka bersikap tidak jujur dan tertutup, maka akan dihapus keberkahan jual beli mereka”. (H.R. Abū Dāwud).

Hadits di atas menjelaskan bahwa dalam transaksi jual beli penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak khiyar untuk melanjutkan jual beli atau membatalkannya.¹⁷

- c. Penjual mesti memberi kejelasan sifat dan harga barang kepada pembeli.
- d. Penjual tidak menyembunyikan cacat barang yang ia jual
- e. Pembeli dan penjual harus bersikap toleran dan lembut dalam bertransaksi.
- f. Penjual tidak boleh menjual barang curian atau rampasan
- g. Penawaran yang wajar dan tidak kikir.

Allah swt. berfirman dalam Q.S. al-Hasyr/59: 9.

وَمَنْ يُؤْتِكْ شَيْئًا نَفْسِهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

Dan barang siapa dipelihara dari kekikiran dirinya maka mereka itulah orang yang beruntung.¹⁸

Kikir yang dimaksud disini dapat berlaku baik bagi pembeli atau penjual yang melakukan hukum tawar-menawar dalam Islam. Yang mana barang siapa yang terbebas dari sifat kikir, maka sesungguhnya dia telah beruntung dan berhasil.¹⁹

2. Etika bernegosiasi pada jual beli, yaitu:²⁰

¹⁷Abd al-Razzāq ibn Himām ibn Nāfi' al-Ḥamīrī, *al-Muṣannaḥ*, Juz 7 (Cet. II; t.t.p.: Dār al-Taṣīl, 1437 H/ 2013 M), h. 471.

¹⁸Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Bekasi: Cipta Bagus Segera, 2013), h. 546.

¹⁹Muḥammad 'Alī al-Ṣābūnī, *Mukhtaṣar Tafsīr ibn Kaṣīr*, Jilid 2 (Cet. VII; Beirut: Dār al-Qurān al-Karīm, 1402 H/ 1981 M), h. 473.

²⁰Ahmad Dahlan, *Penerapan Etika Jual Beli dalam Islam di Pasar Tradisional Air Tirs*, *Skripsi* (Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012), h. 33.

a. Jujur (Transparan)

Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada, berdasarkan fakta, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji dan lain sebagainya.

b. Menjual barang yang baik mutunya

Salah satu cacat etis dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu, ini berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis. Padahal tanggung jawab yang diharapkan adalah tanggung jawab yang berkesinambungan antara memperoleh keuntungan dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat baik berupa hukum, maupun etik atau adat.

c. Tidak melakukan sumpah palsu

d. Longgar dan murah hati

Murah hati bagian dari upaya untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan tidak hanya berdasarkan kualitas produk yang kita sampaikan kepada pelanggan, melainkan juga bagaimana cara kita menyampaikannya.

e. Persaingan Sehat

Setiap pedagang pasti ingin mencari keuntungan bahkan kalau perlu melakukan berbagai cara. Banyak orang yang terjebak dengan melakukan perbuatan tidak terpuji, misalnya dengan cara menjelek-jelekkan dagangan orang lain, sehingga bisnis persaingannya jatuh reputasinya. Akibatnya pelanggan berpindah kepadanya.

f. Menepati janji

Pedagang yang sukses pasti bisa memegang janji yang diucapkannya sendiri.

C. *Negosiasi dalam Islam*

Ada beberapa rukun dan syarat dalam Islam yang membuat suatu transaksi dianggap sah, sebagaimana berikut:²¹

1. Ada orang yang berakad

Dalam hal ini orang yang berakad haruslah orang yang berakal dan telah balig, jadi orang-orang yang tidak memenuhi kriteria ini dianggap tidak sah jika melakukan proses transaksi jual beli.

2. Ada *Ṣīgah* (lafaz ijab kabul)

3. Ada barang yang dibeli

Mengenai persyaratan yang ketiga ini, yang layak diperjualbelikan adalah yang pertama barang yang diperjual belikan harus jelas adanya, bukan barang yang tidak pasti. Yang kedua barang yang diperjual belikan harus jelas kepemilikannya, bukan milik orang lain. Yang ketiga barang yang diperjualbelikan adalah barang yang bermanfaat dan memberikan maslahat bagi keberlangsungan hidup manusia. Yang keempat barang yang diperjual belikan harus diserahkan pada waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Negosiasi dalam Islam tercantum dalam Al-Qur'an dan hadis, yakni proses interaksi sosial berupa sebuah pemikiran atau permintaan yang dilakukan oleh kedua belah pihak baik individu maupun kelompok atau organisasi guna untuk mencapai sebuah kesepakatan bersama yang saling menguntungkan dan saling rida satu sama lain.

Abū Ḥanifah dan Abū Yūsuf mengatakan, jika seorang penjual menawarkan sebuah baju kepada seorang pembeli. Kemudian penjual berkata, "Saya berikan baju ini untukmu dengan harga 20 SAR." Kemudian pembeli menjawab, "Saya tidak mau membeli baju itu kecuali dengan harga 10 SAR." Kemudian pembeli

²¹Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf al-Nawawī, *al-Majmū' Syarah al-Mahzab*, Juz 9 (t.t.p.: Dār al-Fikr, 1431 H/2010 M), h. 149.

pulang dengan membawahi baju tersebut seharga 10 SAR., namun disisi lain penjual sebenarnya tidak rida menjualkan bajunya dengan harga 10 SAR. Jika hal ini terjadi, maka jual beli tersebut tidak sah, dan ketika pembeli menggunakan baju tersebut maka wajib baginya meberikan 20 SAR. kepada penjual tersebut (menambah 10 SAR), atau boleh bagi si pembeli langsung mengembalikan baju tersebut selama dia belum memakai baju tersebut.²²

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam transaksi negosiasi (tawar-menawar) harus didasari keridaan antara penjual dan pembeli. Jika hal ini tidak terjadi pada transaksi negosiasi, maka transaksi tersebut tidak sah.

D. Syarat Negosiasi Secara Umum

Untuk menjalankan proses negosiasi setidaknya ada 4 hal yang harus dimiliki, yaitu:²³

1. Dilakukan minimal dua orang atau lebih. Negosiasi tidak dapat berlangsung jika hanya dilakukan oleh satu pihak. Contohnya: negosiasi antara pebisnis, negosiasi antara pedagang dan pembeli.
2. Dilakukan jika pihak yang terkait tidak menemukan kecocokan dalam menentukan keputusan.
3. Adanya kerjasama antar kedua belah pihak yang hendak bernegosiasi.
4. Kedua belah pihak mempunyai kesamaan tujuan, yakni mengkonkritkan masalah yang masih abstrak

²²Majmū'ah min al-Muallifin, *al-Fatāwā al-Hindiyyah*, Juz 3 (Cet. II; t.t.p.: Dār al-Fikr, 1310 H/1893 M), h. 9.

²³Indah Parmitasari, "Perang Penting Negosiasi dalam Suatu Kontrak," *Literasi Hukum* 3, no. 2 (2019): h. 59.

E. Jenis-jenis Strategi Negosiasi

Strategi negosiasi bisa diartikan sebagai suatu komitmen untuk suatu pendekatan menyeluruh yang mempunyai peluang besar untuk mencapai tujuan negosiator. Strategi negosiasi ini harus ditentukan sebelum proses negosiasi dilakukan. Ada beberapa jenis strategi negosiasi yang dapat kita pilih, antara lain:²⁴

1. Lose-Lose Strategy (Strategi Kalah-Kalah)

Yang mana strategi ini, merupakan strategi yang sangat merugikan kedua belah pihak, hal ini karena masing-masing pihak yang terlibat dalam negosiasi tidak mencapai kebutuhan dan keinginannya, oleh karena itu strategi ini dianjurkan untuk tidak digunakan. Contoh kasus: Kedua orang berselisih terhadap penetapan harga pada suatu barang dan hasilnya kedua belah pihak tidak terjadi muamalah. Sehingga pembeli tidak mendapatkan barang dan harga yang diinginkan, dan disisi lain penjual tidak mendapatkan keuntungan dari jual beli tersebut.

2. Win-Lose Strategy (Strategi Menang-Kalah)

Strategi menang kalah adalah suatu strategi negosiasi yang ditujukan untuk memperoleh kemenangan mutlak. Strategi ini didasari pada keinginan untuk mengalahkan dan merugikan orang lain. Strategi seperti ini sering menimbulkan sebuah permasalahan. Oleh karena itu strategi ini sering dianggap strategi licik.

Contoh kasus: Dalam sebuah jual beli terjadi negosiasi antara kedua belah pihak, yang di mana salah satu pihak berhasil mendapatkan apa yang diinginkan (diuntungkan), dan begitupun sebaliknya pihak kedua tidak mendapatkan apa yang diinginkannya (dirugikan).

3. Win-Win Strategy (Strategi Menang-Menang)

²⁴Roy J. Lewicki, dkk., *Negotiation*, Terj. Yusuf Hamdan, *Negosiasi* Edisi 6 (Jakarta; Salemba Humanika, 2012), h. 139-140.

Strategi menang-menang adalah pendekatan negosiasi yang ditujukan untuk kemenangan kedua belah pihak, dengan prinsip yaitu “meminta tanpa menekan dan memberi tanpa desakan”, cara perundingan ini ialah menyelesaikan masalah yang didasari oleh rasa saling menghormati dan menghindari konflik. Pada strategi ini, terdapat istilah lain yang digunakan para pelaku usaha dalam melakukan transaksi tawar-menawar dalam jual beli, Di antaranya sistem *give and get*, yang mana sistem ini merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan.

Ketiga strategi di atas, merupakan strategi yang sering terjadi dikalangan masyarakat. Namun dari ketiga strategi di atas masih banyak dikalangan masyarakat yang belum mengetahuinya, entah itu dari segi penamaannya mau pun hukum yang tersirat di dalamnya.

Pada penelitian ini, peneliti hanya mengkhususkan untuk membahas salah satu dari ketiga strategi tersebut, di antaranya *win-win strategy*, yang mana strategi ini merupakan strategi yang paling menonjol terjadi dikalangan masyarakat khususnya para pebisnis dan pedagang.

Selain dari ke tiga strategi di atas, dalam fikih muamalah terdapat beberapa strategi berdagang yang dapat diterapkan dikalangan masyarakat di antaranya:

- a. *Baī al-Muzāyadah* yaitu jual beli lelang yang mana seorang penjual menawarkan barang dagangannya di hadapan para calon pembeli, kemudian para calon pembeli saling bersaing dalam menambah harga, kemudian barang dagangan itu diberikan kepada orang yang paling tinggi dalam memberikan harga. Jika lelang sudah ditutup (pemenang lelang sudah ditetapkan), maka tidak boleh lagi ada yang melakukan penawaran barang.²⁵

²⁵Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *al-Muqaddimāt al-Mumahhadāt*, Juz 2 (Cet. I; Libanon: Dār al-Garb al-Islāmīy, 1408 H/ 1988 M), h. 138.

Jual beli dengan sistem lelang ini tidak terlarang, karena setiap calon pembeli yang berlomba menaikkan penawaran harga jual barang memang betul-betul berniat ingin membeli barang tersebut.²⁶

b. *Baī al-Musāwamah* yaitu jual beli tawar-menawar yang mana penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatkan dari sebuah produk atau sejenisnya yang mana harga ditentukan melalui proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli dengan kesepakatan antara kedua belah pihak tersebut dengan saling ikhlas dan ridho atas kesepakatan yang sebelumnya kedua belah pihak itu sepakati.²⁷

c. *Baī al-Murābahah* yaitu jual beli yang mana dalam syariat Islam yang menetapkan harga produksi dan keuntungan ditetapkan bersama oleh penjual dan pembeli. Adapun hukum pada jual beli ini di perbolehkan.²⁸



²⁶Abū Sulaīmān Ḥamud ibn Muḥammad ibn Ibrāhīm ibn al-Khattāb, *Ma'ālim al-Suna*, Juz 2 (Cet. I; Suriah: al-Maṭba'ah al-'Alamiyyah, 1351 H/ 1932 M), h. 69.

²⁷Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū'ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītiyyah*, h.159.

²⁸Abū 'Abdillah Aḥmad ibn Muḥammad ibn Ḥanbal ibn Hilāl ibn Asad al-Syaībānī, *al-Fiqh*, Juz 9 (Cet. I; Mesir: Dār al-Falāh, 1430 H/ 2009 M), h. 195.

BAB IV

HUKUM SISTEM NEGOSIASI GIVE AND GET DALAM PERSPEKTIF FIKIH MUAMALAH

A. Sistem Negosiasi Give and Get dalam Jual Beli

Zaman sekarang praktik tawar-menawar dalam jual beli sudah beragam jenisnya. Maka dengan menyuksekannya dagangannya, pelaku usaha biasa melakukan strategi pemasaran dengan meningkatkan strategi sebelum dimulainya negosiasi dan pengambilan keputusan taktis yang baik selain negosiasi.

Strategi negosiasi terdapat istilah lain yang digunakan para pelaku usaha dalam melakukan transaksi tawar-menawar dalam jual beli, di antaranya sistem *give and get*, yang mana sistem ini merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan.

Penerapan sistem negosiasi *give and get* bermula di negara Inggris, dan salah satu perusahaan yang mengajarkan sekaligus menerapkannya adalah perusahaan *Sales Konsultan* di Inggris, kemudian di bawah oleh salah satu tim pengajar perusahaan *Sales Konsultan* yaitu *Korpora Consulting* ke Indonesia, lalu memopulerkannya pada akhir tahun 2017.¹

Negosiasi *give and get* merupakan sistem negosiasi yang di dalamnya terdapat unsur persyaratan atau penambahan bonus yang diberikan oleh penjual kepada pembeli ketika melakukan transaksi tawar-menawar. Bentuk negosiasi ini memiliki dua trik dalam melakukan transaksi, antara lain: ²

¹Antonius Arif, [@antoniuserif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUpNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 07 Juni 2022.

²Antonius Arif, [@antoniuserif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUpNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 07 Juni 2022.

1. Trik Penambahan Syarat

Dapat digambarkan dengan dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, yang mana seorang penjual menjual barang kepada pelanggan dengan harga yang telah ditetapkan, kemudian pelanggan menawar barang tersebut dengan harga yang lebih rendah. Maka pada kondisi ini, si penjual membolehkan pelanggan untuk mendapatkan harga tawar tersebut, namun dengan beberapa syarat. Di antaranya memberikan *referral* (pelanggan baru), pelanggan harus mengambil lebih banyak, *payment* dipercepat dan berbagai persyaratan yang dapat menstabilkan harga barang yang ditawarkan dan tidak merugikan pembeli.

Dalam fikih muamalah jual beli dengan adanya tambahan syarat pada akad transaksi, disebut *baī al-masyrūt*. Jual beli ini dapat digambarkan dengan dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, yang mana seorang penjual menjual barang kepada calon pembeli namun disertai dengan adanya penetapan syarat, berupa pembeli tidak menjual kembali barang tersebut, menyewakannya dan sebagainya. Jual beli seperti ini merupakan transaksi yang tidak dibolehkan dalam fikih muamalah, karena membatalkan salah satu tujuan transaksi jual beli yaitu hak kepemilikan terhadap barang yang diperjualbelikan.³

Adapun pada kondisi yang mana seorang pedagang menjual sesuatu kepada calon pembeli dan mensyaratkan kepadanya untuk membeli barang tambahan dari barang yang pembeli inginkan, seperti perkataan penjual kepada pembeli, “Saya tidak menjual produk ini kepada anda kecuali anda membeli barang lain dari dagangan saya”. Maka kondisi seperti ini diperbolehkan.⁴

³ Hukm al-Baī al-Masyrūt Bimā Yunāfi Muqtadī al-‘Aqad”, *Situs Resmi Islām Web. Net*, <https://www.islamweb.net/ar/fatwa/49776/> (20 Juli 2022).

⁴“Hukm Isytirāt al-Bāi’ Baī’ Sil’ataīn Ma’an”, *Situs Resmi Islam Question and Answer*, <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).

Karena makna umum dari firman Allah swt. dalam Q.S. al-Māidah/5: 1.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُواْ أَوْ فُؤَادًا يَّعْتُودُونَ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.⁵

Dan sabda Nabi saw.:

الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)⁶

Artinya:

Muslim terikat dengan persyaratan mereka.

فَالْأَصْلُ فِي الشَّرْطِ ، كَالْأَصْلِ فِي الْعُقُودِ ، وَهُوَ الْإِبَاحَةُ وَالْحِلُّ حَتَّى يَثْبُوتَ دَلِيلٌ عَلَى الْمَنْعِ⁷

Artinya:

Maka hukum asal pada syarat, seperti hukum asal pada akad. Yaitu boleh dan halal sampai terdapat dalil yang melarang.

Adapun, jika barang tersebut termasuk *ashnāf ribawiyah* yaitu, emas, perak, gandum, garam dan kurma. Maka hal ini tidak dibolehkan, karena dalam jual beli jenis seperti ini, tidak boleh terdapat tambahan dan harus sama takaran dan nominalnya. Sebagaimana sabda Rasulullah saw.:

الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالسَّمُرُ بِالسَّمُرِ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مَثَلًا بِمِثْلِ سَوَاءً بِسَوَاءٍ يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَزَادَ فَقَدْ أَرَى. (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)⁸

Artinya:

Emas dijual dengan emas, perak dijual dengan perak, gandum dijual dengan gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum) dijual dengan sya'ir, korma dijual dengan korma, dan garam dijual dengan garam, (takaran/timbangannya) sama dengan sama dan (dibayar dengan) kontan. Barang siapa yang menambah atau meminta tambahan maka ia telah berbuat riba." (HR. Muslim).

⁵Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Bekasi: Cipta Bagus Seger, 2013), h. 106.

⁶Muhammad ibn Ismā'īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugāirah al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3 (Cet. I; t.t.p.: Dār Ṭaūq al-Najāh, 1422 H/ 2001 M), h. 92.

⁷Muhammad ibn Ṣāliḥ al-'Usāimīn, "Ḥukm Isytirāt al-Bāi' 'Alā al-Musytarī 'Adam Baī al-Sil'ah Illā an Yashtarī Ma'ahā al-Sil'ah al-Ukhrā", *Official Website of Muhammad ibn Ṣāliḥ al-'Usāimīn*, <http://binothameen.net/content/9134> (20 Juli 2022).

⁸Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyairī al-Nāisābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 3 (Beirut: Dār Iḥyā al-Turās al-'Arabī, t.th.), h. 1211.

Adanya penambahan syarat pada jual beli hukumnya boleh, selama syarat tersebut tidak termasuk syarat yang dilarang oleh syariat. Salah satu contoh jual beli adanya syarat, yang mana syarat tersebut dilarang oleh syariat dapat digambarkan sebagai berikut, Seorang pembeli ingin membeli jam tangan kepada seorang pedagang, lalu pedagang berkata, “Saya tidak menjual arloji ini kepada anda kecuali anda membeli barang lain dari saya, yang mana barang tersebut merupakan barang yang melalaikan, seperti alat-alat music. Maka hal ini tidak dibolehkan, karena syarat pada transaksi jual beli ini mengandung sesuatu yang dilarang syariat maka hukumnya batil.⁹ Sebagaimana sabda Rasulullah saw.:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَلَوْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ¹⁰

Artinya:

Sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda: "Setiap syarat yang tiada dimuat dalam Kitabullah adalah batil (tidak sah), meskipun terdapat 100 syarat."

2. Trik Penambahan Bonus/Hadiah

Dapat digambarkan dengan dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, yang mana seorang penjual menjual barang kepada pelanggan dengan harga yang telah ditetapkan, kemudian pelanggan menawar barang tersebut dengan harga yang lebih rendah. Maka pada kondisi ini, si penjual tidak membolehkan harga tawar tersebut, namun di sisi lain penjual memberikan bonus dengan bentuk lain kepada pelanggan agar harga pada barang tersebut tidak turun atau dengan kata lain harga jual barang tersebut masih stabil.

⁹“Hukm Isytirāt al-Bāi’ Ba’ Sil’atain Ma’an”, *Situs Resmi Islam Question and Answer*, <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).

¹⁰Aḥmad Yūsuf, ‘*Uqūd al-Mu’awadlat al-Māliyyah fī Dlawi Aḥkām al-Syarī’ah al-Islāmiyyah* (Islamabad: Dār al-Nashr ibn Jāmiyah al-Qāhirah, t.t.), h. 43.

Dalam fikih muamalah sendiri, sudah dijelaskan bahwa hukum tawar-menawar adalah halal, namun tetap dengan cara-cara yang sesuai dengan *syara'*.¹¹ Tata cara yang sesuai dengan *syara'* tidak akan menyebabkan kerugian pada kedua belah pihak yang melakukan interaksi sehingga menimbulkan itikad baik yang diharapkan oleh kedua belah pihak.

Sistem negosiasi *give and get*, merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan. Pada prinsipnya negosiasi dan transaksi harus didasari suka sama suka dan dengan ketentuan syariat Islam. Seperti, transaksi pada barang atau objek yang halal dan tidak melakukan transaksi pada barang yang diharamkan walaupun didasari suka sama suka, tidak adanya riba, tidak adanya cacat, dan tidak adanya *gharar* dalam transaksi jual beli tersebut.

B. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Sistem Negosiasi Give and Get

1. Negosiasi dalam tinjauan fikih muamalah

Negosiasi atau biasa dikenal dengan istilah tawar-menawar merupakan sesuatu yang sudah lazim. Negosiasi merupakan bentuk interaksi sosial antara dua atau lebih orang, maupun antara satu kelompok dengan kelompok lainnya, dengan kebutuhan atau tujuan berbeda untuk mencapai suatu kesepakatan atau solusi.¹² Negosiasi dapat pula diartikan sebagai proses penyelesaian sengketa dengan jalan berunding di antara orang-orang yang saling berselisih.

Dalam Islam, hukum negosiasi atau tawar-menawar, berdasarkan al-Qur'an diperbolehkan, dengan syarat dijalankan sesuai syariat Islam. Sehingga tak mengapa jika dalam suatu perniagaan (jual beli) dilakukan tawar-menawar harga

¹¹Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū'ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītiyyah*, Juz 37 (Cet. I; Mesir: Dār al-Şofwah, 1404 H/1984 M), h.159.

¹²Heri Swantoro, *Strategi dan Taktik Mediasi Berdasarkan Perma No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan* (Jakarta: Kencana, 2016), h. 14.

hingga tercapai kesepakatan kedua belah pihak agar tidak ada rasa keterpaksaan dalam urusan jual beli tersebut.

Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah swt. tentang kebolehan negosiasi:

Firman Allah swt. dalam Q.S. al-Nisa/4: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu.¹³

Pada ayat di atas menjelaskan bahwasanya Allah swt. melarang memakan harta dengan cara yang batil dan dalam transaksi antara kedua belah pihak harus didasari suka sama suka.¹⁴ Artinya dalam negosiasi, tidak diperkenankan untuk saling merugikan satu sama lain, atau ada salah satu pihak yang dirugikan.

Imam Nasafi menyebutkan maksud dari larangan memakan harta dengan cara batil adalah segala sesuatu yang tidak dibolehkan syariat seperti pencurian, khianat, perampasan atau segala bentuk akad yang mengandung riba. Kecuali dengan perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka atau saling rela.¹⁵

Dalam fikih ukuran suka sama suka adalah terlaksananya ijab dan kabul. Artinya, ijab adalah sebuah pernyataan kesediaan dari pemilik barang atau jasa untuk melepas atau memindahkan kepemilikannya kepada orang lain. Sedangkan kabul adalah pernyataan kesediaan menerima barang atau jasa dari orang lain. Ketika ijab dan kabul dinyatakan di dalam satu majlis, maka kedua belah pihak

¹³Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 83.

¹⁴Muhammad ibn Idrīs ibn al-‘Abbās ibn ‘Usmān ibn Syāfi‘ al-Qarasyī ibn ‘Abd al-Muṭalib ibn ‘Abd Manāf al-Syāfi‘ī, *al-Umm*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Ma‘rifah, 1410 H/ 1990 M), h. 3.

¹⁵Abu al-Barakāt ‘Abdullah ibn Aḥmad ibn Maḥmūd al-Nasafī, *Tafsīr al-Nasafī*, Juz 1 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kalam al-Ṭayyib, 1419 H/ 1998 M), h. 43.

sama-sama rida. Oleh sebab itu, segala bentuk perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka dibolehkan dan dihalalkan.

Negosiasi merupakan proses menuju terjadinya transaksi. Pada prinsipnya negosiasi dan transaksi harus didasari suka sama suka dan dengan ketentuan syariat Islam. Seperti, transaksi pada barang atau objek yang halal dan tidak melakukan transaksi pada barang yang diharamkan walaupun didasari suka sama suka, tidak adanya riba, tidak adanya cacat, dan tidak adanya *gharar* dalam transaksi jual beli tersebut.¹⁶

Sehingga dapat disimpulkan bahwa hukum tawar-menawar dalam tinjauan hukum fikih muamalah adalah halal atau diperbolehkan dengan kesepakatan kedua belah pihak dan hendaknya tawar-menawar dilakukan sesuai syariat yang telah Allah tetapkan dalam firman-Nya agar urusan tersebut berkah dan mendapatkan ridah-Nya.

2. Hukum sistem negosiasi *give and get* dalam tinjauan fikih muamalah

a. Dari sisi penambahan syarat

Penambahan syarat pada jual beli sistem *give and get* merupakan penambahan syarat yang bersifat umum, sehingga pada situasi ini perlu bagi peneliti untuk mengkaji terlebih dahulu apa saja penambahan syarat yang dibolehkan dan yang tidak dibolehkan pada jual beli.

Menetapkan syarat dalam jual beli, hampir sama pengertiannya dengan riba. Namun ada perbedaan pendapat di kalangan *Fuqahā al-Anṣār* terkait dengan jual beli dengan syarat. Sebagian fukaha menyatakan kebolehannya dan sebagian yang lain menyatakan tidak sahnya akad.

¹⁶Septian Hidayat, "Analisis hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen", *Skripsi* (Lampung: Fak. Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), h.54.

Dalam menentukan hukum adanya syarat pada jual beli, ulama berbeda pendapat. Sekelompok ulama mengatakan, jual beli rusak dan syaratnya juga rusak. Di antara ulama yang mengemukakan pendapat ini adalah Imam Syafi’I dan Imam Abu Hanifah,¹⁷ dan ulama Ḥanābilah menyatakan sahnya akad jual beli dengan syarat, dengan catatan syarat yang diberlakukan hanya satu saja.¹⁸

Salah satu ulama mazhab Hanafi, Syekh ‘Alauddin al-Samarqandy dalam *Tuhfatuh al-Fuqahā’ li al-Samarqandy* menjelaskan:

لَأَنَّ إِشْتِرَاطَ الْمَنْفَعَةِ لِأَحَدِ الْمُتَعَاقِدِينَ مِنْ بَابِ الرِّبَا أَوْ شُبُهَةِ الرِّبَا¹⁹

Artinya:

Karena sesungguhnya penetapan syarat kemanfaatan bagi salah satu pihak yang bertransaksi adalah termasuk pasal riba atau merupakan bagian dari syubhatnya riba.

Adapun pendapat dari kalangan *Syafi’iyyah*, adalah sebagaimana yang disampaikan oleh Imam Nawawi dalam al-Majmu’ Syarah al-Muhadzdzab, sebagai berikut:

وَإِنْ لَمْ يَبَيَّنْ الْمُدَّةَ فَالْبَيْعُ, أَصَحُّهَا فَسَادُ الْبَيْعِ وَ التَّائِي فِيهِ وَجْهَانِ أَصَحُّهَا الْفَسَادُ وَ الْآخِرُ الصَّحَّةُ:
 إِنَّ بَيِّنَ الْمُدَّةِ فَطَرِيْقَانِ بَاطِلِ²⁰

Artinya:

Ada dua metode *Istinbath* hukum terkait dengan syarat penetapan jangka waktu (dalam jual beli). Metode yang paling sahih menyatakan rusaknya akad jual beli. Metode kedua menghasilkan dua pendapat, yaitu: pendapat yang paling sahih adalah rusaknya akad jual beli, dan pendapat yang kedua (*Sahahi*) adalah sahnya akad jual beli, namun jika tidak dijelaskan maksud dari masa, maka jual belinya batil.

¹⁷Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Cet. 1; Kairo: Dār ibn al-Jauzī, 1435 H/2014 M), h. 191.

¹⁸Muḥammad ibn al-Ḥusaīn ibn Muḥammad ibn Khalf ibn al-Farrā, *al-Masāil al-Fiqhiyyah min Kitā al-Riwāyataīn wa al-Wajhāīn*, Juz 1 (Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma’Ārif, 1405 H/ 1985 M), h. 349.

¹⁹Alauddin al-Samarqandy, *Tuhfatu al-Fuqaha’ li al-Samarqandy*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmiyyah, 1405 H/1984 M), h. 52.

²⁰Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf al-Nawawī, *al-Majmu’ Syarah al-Muhadzab*, Jilid 6 (Mesir: Maktabah al-Mathba’ah al-Munīrah, t.th.), h. 364.

Adapun di kalangan fukaha *Syafi'iyah* tidak satu pendapat terkait dengan bolehnya menyertakan syarat sebagaimana sudah disebutkan di atas. Hasil kesepakatan yang paling sah menyatakan “rusaknya akad” sehingga jual beli dipandang tidak sah. Namun pendapat lain yang lebih rinci dikalangan *Syafi'iyah* menyatakan sah, jual beli yang demikian ini adalah “sah jika ada penjelasan lebih lanjut mengenai waktu yang dimaksud”. Menurut pendapat yang terakhir ini maka para fukaha menyampaikan pandangannya mengenai batasan-batasan kebolehan syarat yang bisa diikutsertakan dalam jual beli.²¹

Ada tiga batasan syarat yang bisa diikutsertakan dalam jual beli, antara lain:²²

1. Syarat merupakan bagian dari tujuan akad. Seperti, untuk bisa saling menerima barang, kontannya harga, dan semisalnya. Semua bentuk persyaratan ini baik disampaikan kepada konsumen ataupun tidak disampaikan kepada konsumen, adalah sama saja dan tidak mempengaruhi sahnya akad.
2. Syarat berada di luar ketentuan akad, dan tidak bertentangan dengan tujuan akad. Syarat ini umumnya disampaikan agar tercapai kemaslahatan syar'i dalam objek transaksi. Misalnya, membeli mobil dengan syarat belum pernah dipergunakan, atau membeli ternak dengan syarat mampu memproduksi susu yang banyak. Syarat-syarat sebagaimana disebutkan ini adalah sah bila disertakan dalam transaksi. Jika syarat tersebut tidak dijumpai dalam barang yang dibeli, pembeli boleh melakukan *Khiyar* (memilih) yaitu, antara melanjutkan akad, membatalkannya, mengambil

²¹Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf al-Nawawī, *al-Majmu' Syarah al-Muḥadzab*, h. 365.

²²Abū Muḥammad Abd al-'Azīz ibn Muḥammad ibn Abd al-Rahmān ibn Abd al-Muḥsin al-Salmān, *al-Asilah wa al-Ajwabah al-Fiqhiyyah*, Jilid 4 (t.t.p.: t.p., 1431 H/2010 M), h. 99.

kompensasi perbedaan antara barang yang disyaratkan dengan barang yang dihadirkan. Batasan dari diperbolehkannya menyertakan syarat semacam dalam jual beli bilamana syarat tersebut memungkinkan untuk ditepati dan masuk akal, serta tidak bertentangan dengan *syara'*. Apabila syarat tidak masuk akal dan bertentangan dengan *syara'* maka jual beli bisa dibatalkan.

3. Apabila syarat disertai dengan menyebutkan pengecualian manfaat tertentu yang bersifat mubah terhadap objek transaksi. Contoh: (A) akan menjual mobil namun setelah pemakaiannya satu bulan kedepan, atau akan menjual rumah setelah usai masa satu tahun ia tinggali, atau akan menjual tanah tegal setelah habisnya masa tanam di musim kemarau dengan ketentuan di bulan Agustus, sudah bisa diterimakan kepada pembeli.

Ketiga gambaran di atas, merupakan model-model syarat yang disepakati oleh Sebagian fukaha akan kebolehnya.

Ada beberapa hadis sebagai pangkal mengapa terjadi perbedaan pendapat di kalangan fukaha tentang boleh atau tidaknya jual beli dengan syarat. Pertama adalah hadis Jābīr ra.:

إِبْتِاعَ مِئِّي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعِيرًا وَشَرَطَ ظَهْرَهُ إِلَى الْمَدِينَةِ²³

Artinya:

Rasulullah saw. menjual seekor unta dan mensyaratkan punggungnya sampai Madinah.

Hadis di atas menjelaskan sahnya akad jual beli dengan syarat, dengan catatan syarat yang diberlakukan hanya satu saja.²⁴

Hadis kedua yang menjadi pangkal ikhtilaf adalah Hadis Barirah:

²³Ibn Rusyd al-Ḥafīd, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 3 (Kairo: Dār al-Ḥadīs, 1425 H/ 2004 M), h. 177.

²⁴Muḥammad ibn ‘Alī ibn Ādam ibn Mūsā al-Atyūbī, *al-Baḥar al-Muḥīt al-Šujāj Fī Syarah Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī al-Nāṣībūrī ibn al-Hajāj*, Jilid 27 (Cet. I; t.t.p.: Dār ibn al-Jaūzī, 1436 H/2014 M), h. 767.

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَلَوْ كَانَ مِائَةَ شَرْطٍ²⁵

Artinya:

Sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda: "Setiap syarat yang tiada dimuat dalam Kitabullah adalah batil (tidak sah), meskipun terdapat 100 syarat."

Hadis di atas merupakan keumuman nas larangan yang menjelaskan bahwa batalnya akad jual beli dengan syarat.²⁶

Hadis ketiga adalah hadis Jābir ra.:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْمُحَافَلَةِ وَالْمُرَابَنَةِ وَالْمُخَابَرَةِ وَالْمُعَاوَمَةِ وَالْتَنِيَا، وَرَخَّصَ فِي الْعَرَايَا²⁷

Artinya:

Rasulullah saw. melarang jual beli *muhāfalah*, *muzābanah*, *mukhābarah*, *mu'āwamah* dan *sanāya*, dan beliau memberi *rukhsah* atas jual beli 'arāya.

Yang dimaksud dengan jual beli *muhāfalah* adalah jual beli gandum yang masih di tangkai dengan gandum bersih siap pakai.²⁸ Jual beli *muzābanah* adalah akad tukar menukar kurma basah yang masih ada di pohon dengan harga kurma kering yang disertai takaran tertentu yang disebutkan.²⁹ Jual beli *mukhābarah* dan *muzāra'ah*, keduanya memiliki kemiripan dalam makna, dan hukumnya ada perbedaan pendapat di kalangan fukaha. Kedua jual beli ini mensyaratkan sesuatu yang masih ada di kebun atau persawahan.³⁰

²⁵Aḥmad Yūsuf, 'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawī Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmiyyah (Islamabad: Dār al-Nashr ibn Jāmiyah al-Qāhirah, t.t.), h. 43.

²⁶Alī ibn Sultān Muḥammad al-Qārī, *Syarah al-Syifā*, Juz 2 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1421 H/ 2001 M), h. 369.

²⁷Aḥmad Yūsuf, 'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawī Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmiyyah, h. 43.

²⁸Muṭammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad ibn Ḥibbān ibn Mu'āz ibn Ma'bud al-Tamīmī, *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān*, Juz 11 (Cet. I; Beirut: Muassasah al-Risālah, 1408 H/ 1988 M), h. 345.

²⁹Abū 'Abd al-Raḥmān al-Khalīl ibn Aḥmad 'Amrū ibn Tamīm al-Farāhīdī al-Baṣrī, *al-'Aīn*, Juz 7 (t.t.p.: Dār Maktabah al-Ḥilāl, 1431 H/ 2010 M), h. 374.

³⁰Abū Sulaīmān Ḥami ibn Muḥammad ibn Ibrāhīm ibn al-Khattāb, *Ma'ālim al-Sunan*, Juz 3 (Cet. I; Suriah: al-Maṭba'ah al-'Alamiyyah, 1351 H/ 1932 M), h. 97.

Jual beli *mu'awamah* adalah jual beli yang disyaratkan penerimaannya di tahun mendatang.³¹ Hukumnya juga mengandung perbedaan pendapat ahli fikih sebagaimana telah diuraikan terdahulu pada jual beli dengan syarat yang diperbolehkan *syara'*. Jual beli *sunya* atau *sanāya* adalah jual beli dengan disertai pengecualian manfaat tertentu barang.³² Sementara jual beli *'araya* adalah jual beli barang dengan syarat tidak boleh melebihi 5 *ausuq* kurma *ruthab* (kurma muda) dengan harga 5 *ausuq* kurma kering disebabkan *ruthab* lebih banyak digemari konsumen. Jual beli seperti terakhir ini mendapatkan keringanan hukum kebolehan karena adanya hajat.³³

Mencermati hasil terhadap *khilaf fuqaha'*, dapat disimpulkan bahwa: ulama yang menyatakan batalnya akad jual beli dengan syarat adalah karena menangkap keumuman nas larangan. Sementara itu, ulama yang menyatakan sahnya jual beli, namun syaratnya batal, adalah karena berpedoman pada keumuman hadis Barirah. Ulama yang tidak membolehkan adanya dua syarat, dan hanya membolehkan satu syarat saja, adalah karena berpedoman pada hadis 'Amr ibn 'Ash sebagaimana diriwayatkan oleh Abū Dāwud. Rasulullah saw. bersabda:

لَا يَحِلُّ سَلَفَ وَيَبِعَ وَلَا يَجُوزُ شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رَيْحَ مَا لَمْ تَضْمَنْ وَلَا بَيْعَ مَا لَيْسَ هُوَ عِنْدَكَ³⁴

Artinya:

Tidak sah akad pesan dan jual beli, dan tidak boleh ada dua syarat dalam satu jual beli, tidak boleh mengambil laba barang yang belum bisa dijamin, dan tidak boleh jual beli barang yang belum ada disisimu.

³¹Alī ibn Ismā'īl, *al-Maḥkum al-Maḥīṭ al-A'azam*, Juz 2 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1421 H/ 2000 M), h. 380.

³²Muḥammad ibn Idrīs ibn al-'Abbās ibn 'Usmān ibn Syāfi' al-Qarasyī ibn 'Abd al-Muṭalib ibn 'Abd Manāf, *al-'Umm*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1410 H/ 1990 M), h. 60.

³³Aḥmad Yūsuf, *'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawi Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmiyyah*, h. 43.

³⁴Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Kutub Ilmiyyah, t.t.), h. 16.

Menyimpulkan terhadap sejumlah ikhtilaf pendapat mengenai syarat tersebut maka ditentukanlah batasan-batasan syarat yang menyebabkan akad jual beli menjadi rusak. Ada tiga batasan syarat yang merusak akad, yaitu:³⁵

1. Jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi. Contoh: Jual beli dilakukan dengan syarat bila barang ditemui adanya cacat, maka tidak boleh dikembalikan. Syarat seperti ini adalah bersifat membatalkan hak pembeli untuk mendapatkan barang yang tidak cacat dalam transaksinya. Pasal yang dilanggar adalah hadis Barirah di atas.
2. Bila salah satu orang yang bertransaksi mensyaratkan adanya akad lain di luar jual beli. Contoh: Juallah rumahmu kepadaku, dan kamu akan mendapatkan sewa dariku. Atau juallah mobilmu kepadaku, kamu akan saya nikahkan dengan saudara perempuanku. Hubungan sebab akibat antara dua akad yang mendorong salah satu pihak transaksi pada posisi sulit adalah sama dengan jual beli gharar.
3. Menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya. Contoh: Aku akan jual mobilku ke kamu kalau aku jadi pergi. Status kepergian penjual yang belum pasti menyebabkan akad jual beli tersebut batal. Sebab, bisa jadi orang yang berjanji hendak menjual tidak jadi bepergian dalam kurun waktu yang lama, sementara barang yang dijanjikan sudah rusak. Padahal, orang yang berharap-harap bisa membeli tentunya menghendaki kondisi bagusnyanya barang. Syarat semacam ini merupakan syarat fasid (syarat rusak) sehingga pihak pembeli bisa membatalkannya.

Dengan demikian, kesimpulan hukum dari jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan syarat sebagaimana yang telah peneliti contohkan pada pembahasan sebelumnya adalah boleh karena tidak mempengaruhi sahnyanya

³⁵Abū Muḥammad Abd al-‘Azīz ibn Muḥammad ibn Abd al-Rahmān ibn Abd al-Muḥsin al-Salmān, *al-Asilah wa al-Ajwabah al-Fiqhiyyah*, h. 102.

akad, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Seperti, jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi, adanya akad lain di luar jual beli dan menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya.

b. Dari sisi penambahan bonus/hadiah

Tindakan saling memberi hadiah di antara sesama muslim sangat dianjurkan oleh Rasulullah. Beliau juga menghasung umatnya untuk melakukannya. Karena, dengan itu dapat mempererat ikatan persaudaraan antara kaum muslimin. Sebagaimana dalam sabdanya,

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ، يَقُولُ : تَهَادُوا، تَحَابُّوا (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)³⁶

Artinya:

Dari Abī Huraīrah ra. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “Salinglah memberikan hadiah, niscaya kalian akan saling mencintai.” (HR. al-Bukhārī)

سَعِيدُ بْنُ الْمُسَيَّبِ أَنَّ صَفْوَانَ قَالَ وَاللَّهِ لَقَدْ أَعْطَانِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَا أَعْطَانِي وَإِنَّهُ لَأَبْغَضُ النَّاسِ إِلَيَّ فَمَا بَرِحَ يُعْطِينِي حَتَّى إِنَّهُ لَأَحَبُّ النَّاسِ إِلَيَّ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)³⁷

Artinya:

Sa’id ibn Musayyab bahwa Şafwān berkata; ‘Demi Allah, Rasulullah telah memberiku hadiah yang banyak sekali. Sebenarnya dahulu beliau adalah orang yang paling saya benci, tetapi karena beliau selalu memberi hadiah kepadaku, sehingga beliau kini adalah orang yang paling saya cintai.’ (HR. Muslim)

Para ulama dan fukaha mazhab telah sepakat bahwa memberi hadiah adalah *mandub*. Karena memiliki pengaruh yang besar akan kedekatan dan menyambung tali ukhuwah antara setiap personal dalam sebuah lingkungan masyarakat. Juga hadiah mampu menumbuhkan rasa cinta terhadap siapa yang berbuat baik dan menghormatinya.³⁸ Dalil-dalil yang peneliti sebutkan di atas

³⁶Muḥammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugāīrah al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Adab al-Mufrad* (Cet. IV; t.t.p.: Dār al-Ṣadīq Linnasyar wa al-Taūzī’, 1418 H/ 1997 M), h. 33.

³⁷Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī al-Naisābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 4 (Beirut: Dār Ihyā al-Turās al-‘Arabī, 1374 H/ 1955 M), h. 1806.

³⁸Sa’id Wajīh Sa’id Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī* (Palestina: Jāmiyah al-Najah al-Waṭaniyah, 1433 H/ 2011 M), h. 37.

merupakan dalil umum tentang hadiah, bukan dalil khusus tentang hadiah dalam jual beli karena memang tidak ditemukan dalil mengenai pembahasan tersebut.

1) Definisi Hadiah dalam Jual Beli

Hadiah yang dimaksud dalam literatur Arab disebut (الْهَدِيَّةُ التَّرْوِيجِيَّةُ) *al-hadiah al-tarwijiyyah*. Berdasarkan penelitian kami, pembahasan tersebut tidak ditemukan dalam buku-buku normatif ulama salaf, namun ditemukan dalam beberapa buku ulama kontemporer.

Secara bahasa hadiah berarti مَا أُتِحَفَ بِهِ apa yang dipersembahkan/diberikan kepadanya.³⁹ Secara istilah bermakna perpindahan kepemilikan kepada orang lain oleh orang yang memiliki kewenangan memberikannya, ketika masih hidup tanpa ada timbal balik, dengan sesuatu yang bermanfaat secara dzat dan maknanya, berlaku padanya urf (adat) yang sesuai dengan syariat, sebagai bentuk kasih sayang dan penghormatan.⁴⁰

Secara bahasan *al-tarwijiyyah* (التَّرْوِيجِيَّةُ) berasal dari kata *raja* (رَجَّ) yang bermakna laku atau laris.⁴¹ Sedangkan secara istilah bermakna segala upaya pedagang untuk menambah jumlah pelanggan.⁴²

Sedangkan makna *al-hadiah at-tarwijiyyah* yang tepat adalah pemberian yang diberikan kepada para pembeli setelah terjadinya transaksi kepada pedagang/lembaga sebagai bentuk dorongan agar pembeli berlangganan produk mereka.⁴³

2) Pendapat Ulama Tentang Hadiah Pada Jual Beli

³⁹Ibrāhīm al-Muṣṭafā, dkk., *al-Mu'jam al-Wasī*, Juz I (Turki: Dār al-Da'awah, 1431 H/ 2010 M), h. 978.

⁴⁰Sa'īd Wajīh Sa'īd Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. H. 145.

⁴¹Muḥammad ibn Mukrim ibn 'Alī, *Lisā al-'Arab*, Juz 10 (Cet. III; Beirut: Dār Ṣādir, 1414 H/ 1999 M), h. 357.

⁴²Sa'īd Wajīh Sa'īd Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. Hal. 145.

⁴³Sa'īd Wajīh Sa'īd Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. Hal. 145.

Untuk dapat mencapai apa yang mereka targetkan, para pedagang menyediakan hadiah untuk calon konsumen. Di antara tujuan para pedagang memberikan hadiah adalah: menarik konsumen agar membeli produknya, memperoleh laba yang besar, mempertahankan harga barang, menghabiskan barang yang tersimpan lama dan mendekati kadaluarsa, mempromosikan produk kepada konsumen dan meningkatkan penjualan produk.

Metode yang digunakan pedagang amatlah beragam. Sehingga hadiah tersebut tidak bisa dihukumi haram secara mutlak. Maka perlu diadakan proses penelitian terhadap tiap-tiap bentuk dan metode para pedagang tersebut. Karena, sebagian ada yang murni hibah, ada juga yang mengandung unsur gharar, judi atau bahkan riba.

Sebagian ulama kontemporer dalam menghukumi penambahan hadiah pada transaksi jual beli dengan meneliti satu-persatu bentuk dan metode pedagang dalam memberikan hadiah.⁴⁴ Sehingga, boleh tidaknya sesuai dari bentuk dan metode yang digunakan pedagang. Dan ini pendapat yang dikuatkan oleh Syekh Ibn Utsāimin dan *Lajnah Daimmah Lī Iftā`*.

Ibn Taimiyah berkata, “Dan hukum asal dari masalah ini yaitu tidak diharamkan bagi manusia terhadap muamalat yang banyak dibutuhkan, selama tidak ada dalil dari Al-Qur`an dan Sunah yang mengharamkannya.”⁴⁵

Pedagang yang berusaha menambah tinggi omsetnya dengan memberikan hadiah atau dengan metode lainnya pastilah akan memperbaiki dan membangun perekonomian negara. Maka pedagang yang tidak melakukan metode ini dilarang untuk mengharamkan metode berdagang ini, tetapi hendaknya berinovasi dengan

⁴⁴Sa’id Wajīh Sa’id Mansūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 145.

⁴⁵Ibn Tāimīyah, *Qawāid al-Nuraniyah*, (Arab Saudi: Dār Ibn Jauzi, 1422 H/ 2002 M), h. 261.

metode lainnya yang sesuai untuknya.⁴⁶ Karena, pelarangan ini dapat menghilangkan masalah umum untuk umat yaitu terbangunnya perekonomian umat. Ini sesuai dengan kaidah fikhiyah,

الضَّرُّرُ الْخَاصُّ يَجْتَمِلُ لِدَفْعِ الضَّرْرِ الْعَامِ⁴⁷

Artinya:

Kemudharatan yang bersifat khusus dibebankan demi mengangkat kemudharatan bagi khalayak ramai.

Jual beli sebuah produk yang disertai hadiah, baik secara langsung maupun dengan berbagai macam cara dengan tujuan agar para konsumen tertarik untuk membeli produk-produk yang dipasarkan adalah sah dan halal dengan syarat-syarat berikut:

Metode pemberian hadiah haruslah terlepas dari unsur-unsur haram berikut:⁴⁸

- a. Hadiah tidak mengandung unsur judi.⁴⁹ Dalam artian, hadiah tersebut benar-benar merupakan pemberian yang bersifat cuma-cuma sebagai bagian dari promosi penjualan. Dengan demikian, seandainya para konsumen tidak beruntung mendapatkan hadiah, maka mereka tidak dirugikan. Contohnya: Permen Yosan biasanya mengadakan *giveaway* untuk pelanggannya, siapa yang dapat menyusun kata YOSAN dari huruf-huruf disetiap bungkus permen, akan mendapatkan hadiah. Namun faktanya, salah satu huruhnya sangat sulit ditemukan.

⁴⁶Khalid Muşlih, *al-Hawāfız al-Tijāriyyah al-Taswīqiyyah wa Ahkāmuhā fī al-Fiqh al-Islām*, h. 80.

⁴⁷Aḥmad ibn Muḥammad al-Zarqā, *Syarah al-Qawāid al-Fiqhiyyah* (t.t.p.: Dār Qalam, 1410 H/ 1989M), h. 197.

⁴⁸Sa'īd Wajīh Sa'īd Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī*, 145

⁴⁹Yaitu transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk pemilikan suatu barang atau jasa yang menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain dengan cara mengaitkan transaksi tersebut dengan hal-hal yang tidak jelas kesudahannya, seperti suatu aksi atau peristiwa. Lihat, Sa'īd Wajīh Sa'īd Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī*, h. 151.

b. Hadiah tidak diberikan dengan cara undian, maka hadiah harus murni dari pedagang, bukan dari konsumen yaitu dengan menaikkan harga atau mensyaratkan membeli kupon.⁵⁰ Karena itu menyerupai judi. Adapun undian yang diperbolehkan dalam Islam adalah hadis perbuatan Nabi, dari ‘Aīsyah beliau menceritakan,

كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أَرَادَ سَفَرًا أَفْرَعَ بَيْنَ نِسَائِهِ فَأَيُّتُهُنَّ خَرَجَ سَهْمُهَا خَرَجَ بِهَا مَعَهُ
(رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)⁵¹

Artinya:

Apabila Rasulullah Sallallahu ‘alaihi wa sallam hendak safar, beliau mengundi di antara istri-istrinya, maka siapa yang undiannya keluar, beliau keluar bersamanya.” (HR. Bukhārī)

Ibn Hajar memberikan komentar tentang hadis ini, dan dalam hadis ini terdapat pensyariatan mengundi dan menyanggah bagi siapa yang menolaknya.⁵²

c. Hendaknya terbebas dari tindakan kezaliman baik itu memakan harta orang lain dengan bathil maupun penipuan, karena Allah telah mengharamkan kezaliman atas diri-Nya.

d. Adapun *gharar* pada jual beli yang disertai adanya hadiah adalah tetap dilarang, namun pada masalah ini ada beberapa kaidah yang berkaitan dalam masalah ini yaitu sebagai berikut:

1) Keberadaan *gharar* dalam akad sebagai pengikut

Ibn Qudāmah berkata, *gharar* dalam akad yang statusnya sebagai pengikut adalah boleh. Seperti: menjual kambing yang sedang menyusui, hewan yang sedang

⁵⁰Sa’īd Wajīh Sa’īd Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 152.

⁵¹Muḥammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugaīrah al-Bukhārī, *Saḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3 (Cet. I; Beirut: Dār Ṭaūq al-Najāh, 1422 H/ 2002 M), h. 159.

⁵²Ibn Hājar Abū al-Faḍal Aḥmad ibn ‘Alī ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Ḥajar al-Aṣqalānī, *Fath al-Bārī* (Beirut: Dār Ma’ārifah, 1379 H/ 1960 M), h. 458.

bunting dan tidak boleh bila dijual terpisah (seperti menjual janin hewan saja yang berada dalam perut induknya).⁵³

2) *Gharar* dalam akad *tabarru'*

Jika *gharar* terdapat pada akad *tabarru'* hukumnya boleh, seperti: seorang bersedekah dengan uang yang ada dalam dompetnya padahal dia tidak tahu berapa jumlahnya. Atau seorang yang menghadiahkan bingkisan kepada orang lain, penerima tidak tahu isi dalam bingkisan tersebut, bisa bernilai mahal atau tidak. Akad ini sah walaupun mengandung *gharar*.⁵⁴

Para ahli fikih membuat kaidah,

يُعْتَمَرُ فِي الشُّبْرَعَاتِ مَا لَا يُعْتَمَرُ فِي الْمُعَاوَضَاتِ⁵⁵

Artinya:

Ditoleransi dalam akad *tabarru'at* namun tidak ditoleransi pada akad *mu'awadhah*.

Dengan demikian maka *gharar* yang terdapat pada akad hibah dan sedekah tidak mempengaruhi keabsahan akad.

- e. Hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan. Jika hadiah berupa benda yang haram seperti minuman keras dan barang yang najis, maka tidak sah. Demikian juga jika hadiah yang diberikan tidak sesuai dengan yang dijanjikan, maka hal itu dinilai sebagai penipuan sehingga mengandung unsur dosa.⁵⁶
- f. Kualitas barang yang diperjualbelikan harus sesuai dengan standar dan dengan adanya hadiah tersebut harga barang tidak lebih tinggi dari harga

⁵³Abū Muḥammad ‘Abdullah ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Qudāmah, *al-Mugnī*, Juz 5 (Kairo: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/ 1968 M), h. 292.

⁵⁴“Majallah Majmu’ al-Fiqh al-Islāmī”, Jeddah, 8 Dzul Hijjah 1431 H/ 2010 M, h. 511.

⁵⁵Abū ‘Umar Dubyān ibn Muḥammad al-Dunyān, *al-Mu’āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu’āsarah*, Juz 4 (Cet. II; Riyadh: Maktabah al-Mālik, 1432 H/ 2011 M), h. 377.

⁵⁶Sa’id Wajīh Sa’id Mansūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī*, h. 146.

pasaran. Atau dengan adanya hadiah tersebut tidak mempengaruhi harga barang.⁵⁷

- g. Hendaknya tujuan konsumen membeli barang karena memang membutuhkannya. Bukan karena semata-mata ingin mendapatkan hadiah, sehingga mereka menghambur-hamburkan uang mereka demi membeli barang yang berhadiah, padahal dia tidak membutuhkannya.⁵⁸

Adapun penambahan hadiah/bonus pada sistem negosiasi *give and get* dapat digambarkan sebagai berikut: A hendak membeli mobil dari Dealer, yang mana harga mobil senilai Rp 790.000.000,00. karena si A merasa harga dari mobil tersebut mahal, sehingga ia menawar mobil tersebut senilai Rp 650.000.000,00. Akan tetapi, pada penawaran tersebut pemilik Dealer menolak, namun disisi lain pemilik Dealer memberikan bonus/hadiah jika si A membeli mobil tersebut dengan harga yang telah ditetapkan Dealer.

Penambahan hadiah atau bonus dengan keadaan di atas para ulama kontemporer berbeda pendapat tentang hukum hadiah ini:⁵⁹

- a. Pendapat pertama: Sebagian ulama kontemporer, seperti Syekh Dr. Abdullah al-Jibrin dan Syekh Dr. Shalih al-Fauzan mengharamkan pemberian hadiah dengan cara ini. Dengan dalil: Bahwa harga dari hadiah yang dijanjikan telah dihitung pada saat pembayaran barang yang dibeli. Dan cara ini juga dapat merugikan pedagang lain yang tidak memberikan hadiah, terutama pedagang kecil.⁶⁰

⁵⁷Sa'id Wajih Sa'id Mansur, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 147.

⁵⁸Sa'id Wajih Sa'id Mansur, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 151.

⁵⁹Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Cet. XXI; Bogor: P.T.Berkat Mulia Insani, 2019 M), h. 311-312.

⁶⁰al-Lajnah al-Dāimah Lilbuḥūs al-‘Ilmiyyah wa al-Iftāa, *Fatāwā al-Lajnah al-Dāimah al-Majmū'ah al-‘Ulā*, Juz 13 (Riyadh: al-Idārah al-‘Āmmah Littāba’, t.th.), h. 128.

- b. Pendapat kedua: Syekh Muhammad al-Utsaimin membolehkan pemberian hadiah dengan cara ini. Beliau berkata,

إِذَا كَانَتْ السَّلْعَةُ الَّتِي يَبِيعُهَا هَذَا التَّاجِرُ الَّذِي جَعَلَ الْجَائِزَةَ لِمَنْ تَجَاوَزَتْ قِيَمَهُ مُشْتَرِيَاتِهِ كَذَا وَكَذَا إِذَا كَانَتْ السَّلْعُ تُبَاعُ بِقِيَمَةِ الْمِثْلِ فِي الْأَسْوَاقِ فَإِنَّ هَذَا لَا بَأْسَ بِهِ⁶¹

Artinya:

Apabila harga barang yang dijual oleh pedagang yang menjanjikan hadiah untuk pembeli yang nominal belanjanya di atas sekian, sama dengan harga yang dijual oleh pedagang lain yang tidak memberikan hadiah maka hukumnya boleh.

Adapun jika hadiah merupakan sejenis dari barang seperti bila membeli hingga jumlah tertentu mendapat gratis barang sejenis dengan jumlah tertentu atau hadiah adalah barang lain.⁶² Contoh, bila membeli gula 10 kg maka gratis 1 kg atau pada pembelian jumlah besar pada barang yang memiliki harga mahal, seperti membeli 5 buah mobil gratis 1 buah motor. Maka jenis hadiah ini diperbolehkan karena murni akad hibah dan hadiah yang dijanjikan jelas.

Didasarkan pada hukum asal muamalah adalah boleh. Hadiah yang diberikan tidak diambil dari pembayaran barang, karena nilai barang pada saat pembagian hadiah dan pada saat tidak ada hadiah tetap, tidak berubah. Adapun cara ini dapat merugikan pedagang lain yang tidak memberikan hadiah adalah tidak dapat dibenarkan. Sebab, setiap pedagang memiliki cara tersendiri untuk menarik para pelanggan. Dan konsumen membeli karena kebutuhan.

Setelah menimbang beberapa pendapat ulama, peneliti menyimpulkan bahwa tambahan hadiah/bonus dalam jual beli adalah diperbolehkan, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Karena bentuk hadiah dalam jual beli adalah sangat banyak dan beragam, maka tidak bisa dihukumi secara global

⁶¹“al-Mu’āmalāt al-Māliyyah al-Ma’āshirah fī al-Fikr al-Iqtisādī al-Islāmī”, *Ensiklopedia* (Online), www.Islamport.com (09 Juni 2022).

⁶²Sa’id Wajīh Sa’id Mansūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī*, h. 150.

akan boleh tidaknya. Namun, harus dihukumi dengan meneliti satu persatu bentuk dari pada hadiah dan metode pedagang dalam memberikannya.

Tinjauan hukum sistem *give and get* pada trik penambahan hadiah/bonus dalam perspektif fikih muamalah adalah boleh. Karena tambahan hadiah/bonus pada sistem ini merupakan barang lain, yang mana hadiah tersebut bukan bagian dari harga barang yang dijual. Namun hadiah/bonus yang diberikan kepada pembeli berupa tanda terima kasih atas pencapaian target penjualan.

Dapat disimpulkan bahwa, analisis penelitian ini menunjukkan bahwa sistem negosiasi *give and get*, merupakan salah satu metode tawar-menawar bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling ridha. Sehingga tinjauan hukum pada sistem negosiasi *give and get* pada kedua triknya dalam perspektif fikih muamalah adalah boleh.

Maka penerapan sistem negosiasi *give and get* pada transaksi jual beli antara pebisnis maupun antara pedagang dan penjual, diperbolehkan. Karena sistem negosiasi *give and get* merupakan transaksi jual beli yang tidak melanggar norma-norma akad jual beli. Seperti, tidak adanya unsur riba dan unsur kezaliman.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan di atas dapat disimpulkan hal-hal berikut:

1. Sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli, merupakan salah satu metode tawar-menawar yang mana di dalamnya terdapat dua trik transaksi yaitu: 1) penambahan syarat dan 2) penambahan hadiah/bonus. Kedua trik pada sistem negosiasi ini, bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama antara kedua belah pihak yang saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling rida.
2. Tinjauan fikih muamalah pada sistem negosiasi *give and get* adalah boleh. Yang mana hukum jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan syarat adalah boleh, karena tidak mempengaruhi sahnya akad serta tidak termasuk bagian dari tiga batasan syarat yang merusak akad. Seperti, jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi, adanya akad lain di luar jual beli dan menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya. Adapun hukum jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan hadiah/bonus dalam jual beli adalah diperbolehkan, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Seperti, hadiah yang diberikan tidak mengandung unsur judi, tidak diberikan dengan cara undian yang mana para pelanggan harus membayar kemudian uangnya dikumpulkan dan dijadikan hadiah, hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan, serta tujuan konsumen membeli barang karena memang membutuhkannya.

B. Implikasi Penelitian

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dikemukakan implikasi secara teoretis dan praktis sebagai berikut:

1. Implikasi Teoretis

- a. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem negosiasi *give and get*, merupakan salah satu metode tawar-menawar bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling ridha.
- b. Mengenai tinjauan hukum fikih muamalah terhadap kedua trik pada sistem *give and get* adalah boleh. Karena kedua trik tersebut tidak ada pengaruhnya terhadap akad jual beli.

2. Implikasi Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan menjadi masukan, acuan positif lagi membangun bagi para pelaku usaha, terkhusus pada perbincangan strategi bisnis pada jual beli.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada akademisi secara umum yang bergelut dibidang hukum Islam, khususnya pada ranah jual beli dan strategi negosiasi. Harapan besar pula agar penelitian ini dapat menjadi referensi ilmiah bagi internal Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, khususnya bagi mahasiswa yang berada di Jurusan Perbandingan Mazhab yang ingin mengkaji tentang jual beli dan strategi negosiasi, serta menambah khazanah ilmu pada persoalan *Sistem Give and Get dalam Perspektif Fikih Muamalah*.
- c. Pembahasan serta hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi jawaban atas persoalan *Sistem Give and Get dalam Perspektif Fikih Muamalah*.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Dan Terjemahnya.

'Abd Manāf, Muḥammad ibn Idrīs ibn al-'Abbās ibn 'Usmān ibn Syāfi' al-Qarasyī ibn 'Abd al-Muṭalib ibn. *al-'Umm*, Juz 3. Baīrūt: Dār al-Ma'rifah, 1410 H/ 1990 M.

Abdullah, Ahmad Syarif. "Praktek Tawar-Menawar dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi*. Palangka Raya: Fak. Syari'ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017.

Al-'Adūwwī, Abu 'Abdillah Muṣṭafā. *Silsilah al-Tafsīr li Muṣṭafā al-'Adūwwī*, Juz 7. Mesir: t.p., 1431 H/ 2010 M.

Al-Afrīqī, Muḥammad ibn Mukrim ibn 'Alī Abū al-Faḍl Jamāluddīn ibn Manzūr al-Anṣārī al-Ruwaīfī. *Lisānu al-'Arab*, Jilid 12. Cet. III; Beirut: Dār al-Sdir, 1414 H/ 1999 M.

Aḥmad, Muḥammad ibn Aḥmad ibn Mūsā ibn. *al-Bināyah Syarah al-Hidāyah*, Juz 8. Cet. I; Baīrūt: al-Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1420 H/2000 M.

Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'āmalah* (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010), h. 6.

Anom, Erman. "Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis", *Jurnal Komunilogi* 1, no.2 (2014): h. 77.

Aqbar, Khaerul, dkk., "Hukum Jual Beli Online dengan Sistem Pre Order dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Toko Online Nashrah Store)." *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* 2, no. 2 (2021): h. 251-270.

Al-'Āṣimī, 'Abd al-Raḥmān ibn Muḥammad ibn Qāsim. *Hāsiyah al-Raūd al-Murabba' Syarah Zād al-Mustaqni'*, Juz 5. Cet. I; t.t.p.: t.p., 1397 H/ 1976 M.

Al-Aṣqalānī, Abū al-Faḍal Aḥmad ibn 'Alī ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Ḥajar. *Bulūg al-Marrām min Adillah al-Aḥkām*. Cet. VII; Riyadh: Dār al-Falaq, 1423 H/ 2002 M.

Al-Aṣqalānī, Abū al-Faḍal Aḥmad ibn 'Alī ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Ḥajar. *Fath al-Bāri'*. Beīrut: Dār Ma'arifah, 1379 H/ 1960 M.

Al-Atyūbī, Muḥammad ibn 'Alī ibn Ādam ibn Mūsā. *al-Baḥar al-Muḥīṭ al-Šujāj Fī Syarah al-Imām Muslim ibn al-Hajāj*, Jilid 27. Cet. I; t.t.p.: Dār ibn al-Jaūzī, 1436 H/ 2014 M.

Al-Bagdādī, Abū al-Ḥasan 'Alī ibn Muḥammad ibn Muḥammad ibn Ḥabīb al-Baṣrī. *al-Hāwī al-Kabīr*, Juz 5. Cet. I; Baīrūt: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1414 H/ 1999 M.

Al-Baṣrī, Abū 'Abd al-Raḥmān al-Khalīl ibn Aḥmad 'Amrū ibn Tamīm al-Farāhīdī. *al-'Aīn*, Juz 7. t.t.p.: Dār Maktabah al-Ḥilāl, 1431 H/ 2010 M.

- Bāz, Abdul ‘Azīz ibn ‘Abdullāh ibn. *Majmū’ Fatāwā al-‘Allāmah ‘Abd al-‘Azīz ibn Bāz*, Juz 19. Arab: Riāṣah Idārah al-Buḥūs al-‘Ilmiyyah, 1431 H/ 2010 M.
- Bisri, Cik Hasan. *Model Penelitian Kitab Fikih: Paradigma Penelitian Fikih dan Fikih Penelitian*, Jilid I. Cet. I; Bogor: Kencana, 2003 M.
- Al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugaīrah. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3. Cet. I; Bāirūt: Dār Ṭaūq al-Najāh, 1422 H/ 2002 M.
- Al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugaīrah. *Ṣaḥīḥ al-Adab al-Mufrad*. Cet. IV; t.t.p.: Dār al-Ṣadīq Linnasyar wa al-Taūzī’, 1418 H/ 1997 M.
- Chan, Sukman Sari Dewi. “Etika Penawaran Jual Beli dalam Telaah Hadis Ahkam, Lampung: IAIN Metro Lampung”, *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* 6, no.2 (2019): h. 2.
- Dahlan, Ahmad. Penerapan Etika Jual Beli dalam Islam di Pasar Tradisional Air Tirs, *Skripsi*. Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi IV. Cet. VIII; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Al-Dunyān, Abū ‘Umar Dubyān ibn Muḥammad. *al-Mu’āmalāt al-Māliyyah Aṣṣālah wa Mu’āṣarah*, Juz 4. Cet. II; Riyadh: Maktabah al-Mālik, 1432 H/ 2011 M.
- Al-Farrā, Muḥammad ibn al-Husaīn ibn Muḥammad ibn Khalf ibn. *al-Masāil al-Fiqhiyyah min Kitā al-Riwayatain wa al-Wajhain*, Juz 1. Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma’ Arif, 1405 H/ 1985 M.
- Al-Fauzān, Ṣāliḥ ibn Fauzān ibn ‘Abdillah. *al-Mulakhas al-Fiqī*. Cet. I; Kairoh: Maḍān ibn Sandar, 1437 H/ 2016 M.
- Al-Ḥafīd, Ibn Rusyd. *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 3. Kairoh: Dār al-Ḥadīs, 1425 H/ 2004 M.
- Al-Ḥamīrī, ‘Abd al-Razzāq ibn Himām ibn Nāfi’. *al-Muṣannaf*, Juz 7. Cet. II; t.t.p.: Dār al-Taṣīl, 1437 H/ 2013 M.
- Harahap, Isnaini. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Cet. 1; Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Harnovinsa, Ak., *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pusat Bahan Ajar dan Elearning Universitas Mercu Buana, t.th..
- Hidayat, Septian. “Analisis hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen”, *Skripsi*. Lampung: Fak. Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018.
- Al-Ḥiṣnī, Muḥammad ibn ‘Alī ibn Muḥammad. *al-Dār al-Mukhtār Syarah Tanwīr al-Aṣṣār wa Jāmi’ al-Buḥāri*. Cet. I; t.t.p.: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1423 H/2002 M.
- Humaira, Ulfah Ainun, *Apa Sih, Strategi Pemasaran Itu*. t.t.p.: Pustaka Taman Ilmu, t.th.
- Al-Iftāa, al-Lajnah al-Dāimah Lilbuḥūs al-‘Ilmiyyah wa. *Fatāwā al-Lajnah al-Dāimah al-Majmū’ah al-‘Ulā*, Juz 13. Riyadh: al-Idārah al-‘Āmmah Liṭṭaba’, t.th..

- Al-Ismā'īl, 'Alī ibn. *al-Maḥkum al-Maḥīṭ al-A'azam*, Juz 2. Cet. I; Baīrūt: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1421 H/ 2000 M.
- Jackman, Ann. *How to Negotiate*, Terj. Chefira Inda, *Cara Bernegosiasi*. Jakarta: Erlangga, 2005.
- Jumhūriyyah Miṣr al-'Arabiyyah, *al-Mu'jam al-Wasīt*. Cet. IV; Meṣir: Maktabah al-Syurūq al-Daūlah, 1425 H/2004 M.
- Al-Juwaīnī, 'Abd al-Mālik ibn 'Abdullah. *Syarah al-Waraqāt*. Cet. I; Kairo: Dār ibn Umar, 1434 H/2013 M.
- Al-Khattāb, Abū Sulaīmān Ḥami ibn Muḥammad ibn Ibrāhīm ibn. *Ma'ālim al-Sunan*, Juz 3. Cet. I; Suriah: al-Maṭba'ah al-'Alamiyyah, 1351 H/ 1932 M.
- Al-Khazā'ī, Al-Qāsim ibn Sallām al-Harawī al-'Azdi. *Garīb al-Ḥadīṣ*, Juz 5. Cet. I; Kairoh: al-Hāyah al-'Āmmah Lisyuūn al-Muṭābi' al-Amīriyyah, 1404 H/ 1984 M.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gramedia, 2005.
- Lewicki, Roy J. dkk., *Negotiation*, Terj. Yusuf Hamdan, *Negosiasi Edisi 6*. Jakarta: Salemba Humanika, 2012.
- Maḥmud, Bakr ibn 'Abdullāh Abū Zaid ibn Muḥammad ibn 'Abdillah ibn Bakr ibn 'Uṣmān ibn Yaḥyā ibn Gīhab ibn. *Fiqh al-Nawāzil*, Juz 2. Beirut: Muassasah al-Risālah, 1416 H/ 1996 M.
- Majmū'ah min al-Muallifīn, *al-Fatāwā al-Hindiyyah*, Juz 3. Cet. II; t.t.p.: Dār al-Fikr, 1310 H/ 1893 M.
- Al-Mālikī, Muḥammad ibn 'Abdillah ibn Muḥammad al-Ma'āfirī al-Isybīlī. *al-Masālik Fī Syarḥi Muwāṭa Mālik*, Juz 6. Cek. I; t.t.p.: Dār al-Garb al-Islāmī, 1428 H/ 2007 M.
- Manāhij Jāmi'ah al-Madīnah al-'Ālamiyyah, *al-Tafsīr al-Maūḍū'ī*, Juz 1. Madinah: Jāmi'ah al-Madīnah al-'Ālamiyyah, t.th..
- Manṣūr, Sa'īd Wajīh Sa'īd. *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. Palestina: Jāmiah al-Najah al-Waṭanīyah, 2011 M.
- Al-Manzurī, 'Abd al-'Azīm. *Mukhtaṣar Sunan Abī Dāwud*, Juz 2. Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma'ārif, 1431 H/2010 M.
- Muḥammad, Muḥammad Rasyīd ibn 'Alī Ridā ibn Muḥammad Syams al-Dīn ibn. *Tafsīr al-Manār*, Juz 4. t.t.p.: al-Hāyah al-Miṣriah al-'Āmmah lilkitāb, 1410 H/ 1990 M.
- Al-Muṣṭafā, Ibrāhīm. dkk., *al-Mu'jam al-Wasīt*, Juz I. Turki: Dār al-Da'awah, 1431 H/ 2010 M.
- Al-Muṭaīrī, 'Abd al-Raḥmān ibn Ḥamūd. *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar*. Cet. II; Kuwaīt: Jāmi'ah al-Kuwaīt, 1437 H/2016 M.
- Al-Nāṣībūrī, Muṣlīm ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī. *Ṣaḥīḥ Musim*, Juz 3. Baīrūt: Dār Iḥyā al-Turāṣ al-'Arabī, 1374 H/1955 M.
- Al-Nasafī, Abu al-Barakāt 'Abdullah ibn Aḥmad ibn Maḥmūd, *Tafsīr al-Nasafī*, Juz 1. Cet. I; Baīrūr: Dār al-Kalam al-Ṭayyib, 1419 H/ 1998 M.
- Nata, Abuddin. *Metode Studi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017 M.

- Al-Nawawī, Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf. *al-Majmu' Syarah al-Muḥadzab*, Jilid 6. Mesir: Maktabah al-Mathba'ah al-Munīrah, t.t.h..
- Al-Nawawī, Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf. *al-Majmū' Syarah al-Mahzab*, Juz 9. t.t.p.: Dār al-Fikr, 1431 H/ 2010 M.
- Parmitasari, Indah. "Perang Penting Negosiasi dalam Suatu Kontrak," *Literasi Hukum* 3, no. 2 (2019): h. 59.
- Pitasari, Deni. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bersyarat Antara Peternak Dengan Pengumpul Telur Puyuh di Desa Tajug Kec. Siman Kab. Ponorogo", *Skripsi*. Ponorogo: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo, 2019.
- Pramudyo, Anung. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Tradisional", *Teori dan Implementasi* 6, no.1 (2015): h. 3.
- Purwanto, Djoko. *Komunikasi Bisnis*, Edisi IV. Jakarta: Erlangga, 2011.
- Al-Qardāwī, Yūsuf. *Fatāwā Mu'āshirah*. Cet. V; Kuwait: Dār al-Qalam, 1410 H/ 1990 M.
- Al-Qārī, 'Alī ibn Sultān Muḥammad. *Syarah al-Syifā*, Juz 2. Cet. I; Baīrūt: Dār al-Kutub al-'Ālamīyyah, 1421 H/ 2001 M.
- Al-Qazwaīnī, Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Yazīd ibn Mājah. *Sunan Ibn Mājah*, Juz 2. Cet. I; al-Suū'dīyyah: Dār al-Risālah al-'Ālamīyyah, 1430 H/2009 M.
- Qudāmah, Abū Muḥammad 'Abdullāh ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn. *al-Mugnī*, Juz 3. t.t.p.: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/1968 M.
- Qudāmah, Muḥammad 'Abdullāh ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn. *al-Mugnī*, Juz 4. Cet. I; Kairoh: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/ 1968 M.
- Qudāmah, Abū Muḥammad 'Abdullāh ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn. *al-Mugnī*, Juz 5. Kairoh: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/ 1968 M.
- Al-Qurṭubī, Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtaṣid*, Juz 2. Beīrūt: Dār al-Kutub Ilmiyyah, t.t..
- Al-Qurṭubī, Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtaṣid*, Juz 2. Cet. 1; Kairo: Dār ibn al-Jaūzī, 1435 H/2014 M.
- Al-Qurṭubī, Sulaīman ibn Khalaf ibn Sa'id al-Tajībī. *al-Muntaqī Syarah al-Muwatta*, Juz 5. Cet.I; Mesir: Maṭba'ah al-Sa'ādah, 1332 H.
- Sābiq, Sayyid. *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3. Cet. III; Libanān: Dār al-Kutub al-'Arabīyyah, 1397 H/1977 M.
- Šabīr, Muḥammad 'Uṣmān. *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah*. Cet. II; Qaṭar: Dār al-Nafāis, 1430 H/2010 M.
- Al-Sabṭī, 'Iyād ibn Mūsā ibn Iyād ibn 'Amrūn al-Yaḥṣubī. *Ikmāl al-Mu'lim bi Fawā'id Muslim*, Juz 6. Cet. I; Mesir: Dār al-Wafaa li Ṭibā'ah wa al-Nasyar wa al-Taūzī', 1435 H/ 2014 M.
- Al-Šabūnī, Muḥammad 'Alī. *Mukhtaṣar Tafsīr ibn Kaṣīr*, Jilid 1. Cet. VII; Baīrūt: Dār Al-Qurān al-Karīm, 1402 H/ 1981 M.

- Al-Salmān, Abū Muḥammad Abd al-‘Azīz ibn Muḥammad ibn Abd al-Rahmān ibn Abd al-Muhsin. *al-Asilah wa al-Ajwabah al-Fiqhiyyah*, Jilid 4. t.t.p.: t.p., 1431 H/ 2010 M.
- Al-Samarqandy, Alauddin. *Tuhfatu al-Fuqaha’ li al-Samarqandy*, Juz 2. Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmiyyah, 1405 H/ 1984 M.
- Saputra, Sendy Deka. “Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan (Studi Deskriptif Pola Komunikasi Tawar-Menawar Pada Penjual Dan Pembeli di Pasar Kleweran Surakarta)”, *Skripsi*. Surakarta: Fak. Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret, 2014.
- Saputro, Nugroho Jati. “Tambahan Buah Di Luar Timbangan Pada Praktik Jual Beli Buah Dalam Perspektif Fikih Islam”, *Skripsi*. Surakarta: Fak. Syari’ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Surakarta, 2020.
- Sunggono, Bambang. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Swantoro, Heri. *Strategi dan Taktik Mediasi Berdasarkan Perma No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Al-Syāfi’ī, Syamsuddīn Muḥammad ibn Aḥmad al-Khaṭīb al-Syarbānī. *Mugnī al-Muḥtāj*, Juz 2. Cet. I; t.t.p.: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1415 H/1994 M.
- Al-Syaibānī, Abū ‘Abdillāh Aḥmad ibn Aḥmad Muḥammad ibn Ḥanbal. *al-Musnad*. Kairo: Dār al-Ḥadīṡ, t.th.
- Al-Syaibānī, Muḥammad ibn al-Ḥasan. *al-Usūl li al-Syaibānī*, Juz 11. Cet. I; Baīrūt: Dār ibn Ḥazim, 1433 H/ 2012 M.
- Syamsuddīn Muḥammad bin al-Khaṭīb Al-Syarbānī, *Mugni Al-Muḥtāj Ilā Ma’rifah Ma’āni Alfāz Al-Manhaj*, Juz 3. Beirut: Dār al-Ma’rifah, 1997 H.
- Taīmiyyah, Ibn. *Qawāid al-Nuraniyyah*. Arab Saudi: Dār Ibn Jaūzī, 1422 H/ 2002 M.
- Al-Tamīmī, Muḥammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad ibn Ḥibbān ibn Mu’āz ibn Ma’bud. *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān*, Juz 11. Cet. I; Baīrūt: Muassasah al-Risālah, 1408 H/ 1988 M.
- Tarmizi, Erwandī. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Cet. XXI; Bogor: Kota Wisata, 2019 M.
- Al-Tirmizī, Muḥammad ibn ‘Īsā ibn Saūrah ibn Mūsā al-Ḍaḥḥāk al-Sulamī. *Sunan al-Tirmizī*, Juz 3. Cet. II; Mesir: Syirkah Maktabah wa Maṭbah Muṡṡafā al-Bābī al-Ḥalabī, 1395 H/ 1975 M.
- Al-Tuwājirī, Muḥammad ibn Ibrāhīm ibn ‘Abdillāh. *Mausūah al-Fiqh al-Islāmī*, Juz 3. Cet. I; t.t.p.: Baīt al-Afkār al-Daūliyyah, 1430 H/ 2009 M.
- Al-Wāḥidī, ‘Alī ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn ‘Alī. *al-Taḥfīr al-Wasīṡ li al-Wāḥidī*, Juz 1. Cet. I; Baīrūt: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1415 H/ 1994 M.
- Al-Walawī, Muḥammad ibn ‘Alī ibn Ādam ibn Mūsā al-Asyūbī. *al-Baḥar al-Muḥīṡ al-Ṣajjāj fī Syarḥ Ṣaḥīḥ al-Imām Muslim ibn al-Ḥajjāj*, Juz 3. Cet. I; t.t.p.: Dār ibn al-Jaūzī, 1426 H/ 2006 M.
- Wijaya, Cahyo S. *Jurus Maut Negosiasi Kiat Efektif Menjadi Negosiasi Handal*. Yogyakarta: Second Hope, 2011.

- Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū'ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītiyyah*, Juz 37. Cet. I; Mesir: Dār al-Şofwah, 1404 H/ 1984 M.
- Yūsuf, Aḥmad. *'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawi Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmīyyah*. Islamabad: Dār al-Nashr ibn Jāmiyah al-Qāhirah, t.t..
- Al-Zarqa`, Ahmad bin Muhammad. *Syarah al-Qawāid al-Fiqhiyyah*. t.t.p.: Dār Qalam, 1410 H/ 1989 M.
- Al-Zuḥālī, Waḥbah ibn Muṣṭafā, *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, Juz 10. Cet. XII; Suriah: Dār al-Fikr, 1433 H/ 2011 M.
- Al-Zuḥālī, Waḥbah ibn Muṣṭafā. *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, Juz 5. Cet. IV; Suriah: Dār al-Fikr, 1433 H/ 2011 M.
- Zulfa, Fath Ervan dan Eko Andy Saputro, “Praktek Tawar-Wenawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii”, *al-Hikmah* 9, no. 1 (2021).
- Antonius Arif, [@antoniusarif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUPNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 10 Januari 2022.
- "Hukm al-Bāi al-Masyrūt Bimā Yunāfi Muqtaḍī al-'Aqad". *Situs Resmi Islām Web. Net.* <https://www.islamweb.net/ar/fatwa/49776/> (20 Juli 2022).
- "Hukm Isytirāt al-Bāi' Bāi' Sil'ataīn Ma'an". *Situs Resmi Islam Question and Answer.* <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86-%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).
- "Majallah Majmu' al-Fiqh al-Islāmī", Jeddah, 8 Dzul Hijjah 1431 H/ 2010 M.
- "al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Ma'āshirah fī al-Fikr al-Iqtisādī al-Islāmī", *Ensiklopedia (Online)*, www.Islamport.com (09 Juni 2022).
- Muḥammad ibn Ṣāliḥ al-'Uṣāimīn, "Hukm Isytirāt al-Bāi' 'Alā al-Musytarī 'Adam Bāi al-Sil'ah Illā an Yasytarī Ma'ahā al-Sil'ah al-Ukhrā", *Official Website of Muḥammad ibn Ṣāliḥ al-'Uṣāimīn*, <http://binothaimeen.net/content/9134> (20 Juli 2022).

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Muhammad Akram Puang Endek
TTL : Teromu, 10 April 2001
Agama : Islam
Alamat : DSN. Kawanga, RT/RW: 003/000, Desa Teromu, Kec. Mangkutana, Kab. Luwu Timur
Hp/WA : 082291759567
Email : muhammadakrampe@gmail.com
Suku/Asal : Toraja/Luwu Timur

B. Nama Orang Tua

Ayah : Maduppa
Ibu : Juhari

C. Pendidikan Formal

SDN 150 Mangkutana	2006-2012
MTS. SA. AL-Furqan Landuri	2012-2015
MA Babang	2015-2018
STIBA Makassar	2018-2022

D. Pendidikan Non-Formal

Seminar Ekonomi Nasional	2019
Kursus Bahasa Arab	2019
Pelatihan Penyelenggaraan Jenazah	2021 dan 2022
Dauroh Hisbah	2021
Pelatihan Bekam dan Ruqyah	2021 dan 2022
Pelatihan Aplikasi Dasar Komputer	2020 dan 2021
Pelatihan Aplikasi Pixellab	2020

E. Keaktifan Organisasi

Anggota OSIS MTS SA AL-Furqan	2014
Anggota OSIS MA AL-Mu'minin	2017
Anggota MAPALA	2019
Anggota BRTM	2019
Sekretaris UKM KALAM	2021
KABID KEWIRAUSAHAAN	2021-2022