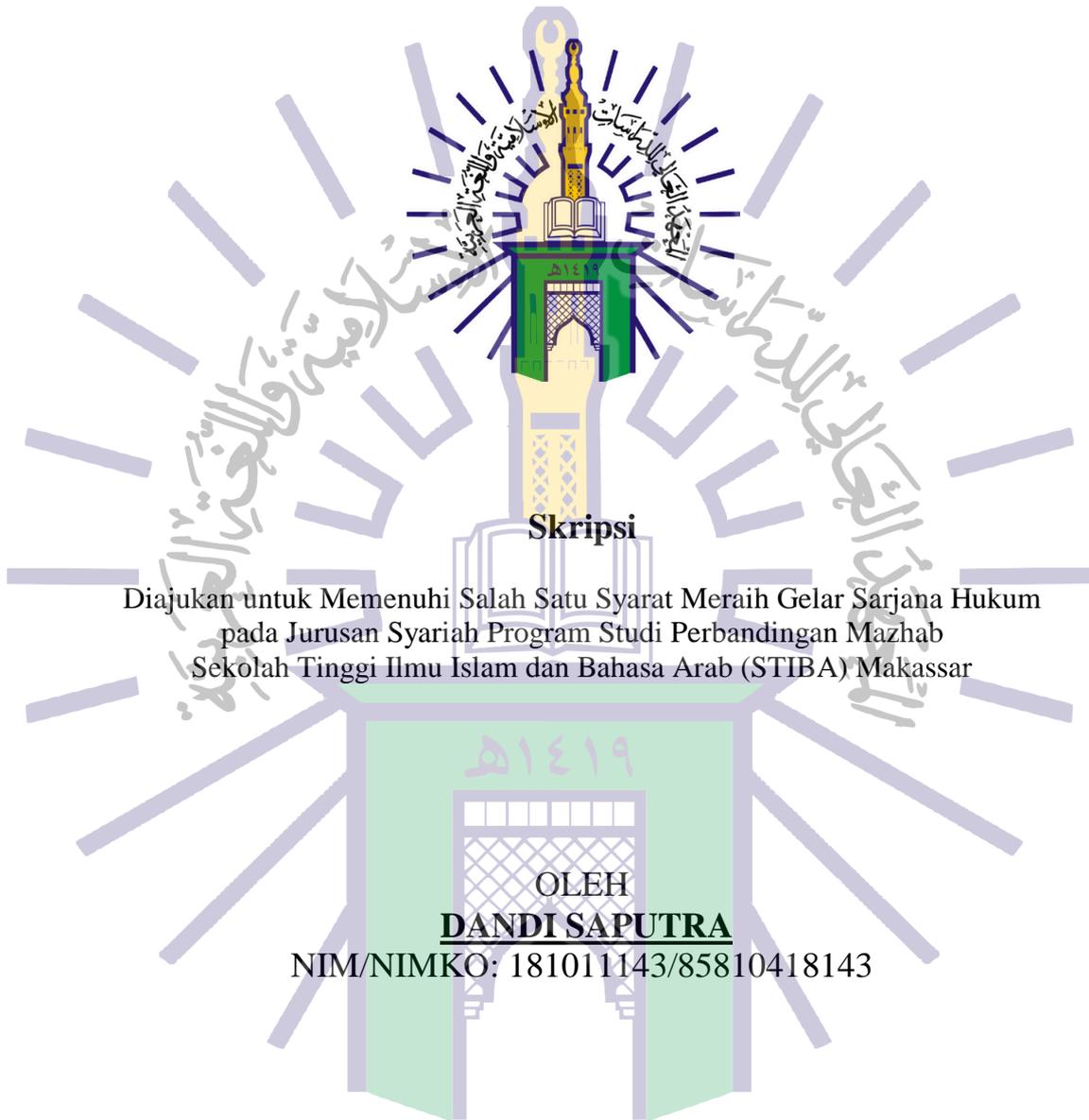


**PENETAPAN HARGA JUAL TERENDAH  
KEPADA MITRA USAHA PERSPEKTIF HUKUM ISLAM  
(STUDI KEMITRAAN BISNIS BRITISH PROPOLIS)**



**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  
**DANDI SAPUTRA**

NIM/NIMKO: 181011143/85810418143

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

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penulis yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Dandi Saputra  
Tempat, Tanggal Lahir : Pinrang, 15 Oktober 1999  
NIM/NIMKO : 181011143/85810418143  
Prodi : Perbandingan Mazhab

Menyatakan bahwa kripsi ini benar adalah hasil karya penulis 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, 26 Juni 2022

Penulis,



Dandi Saputra

NIM/NIMKO: 181011143/85810418143

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)** disusun oleh **Dandi Saputra**, NIM/NIMKO: **181011143/85810417133**, 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, 03 Safar 1444 H  
31 Agustus 2022 M

### DEWAN PENGUJI

Ketua : Saifullah bin Anshor, Lc., M.H.I. (.....)

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

Munaqisy I : Syandri, Lc., M.Ag. (.....)

Munaqisy II : Iskandar, S.T.P., M.Si. (.....)

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

Pembimbing II: Ihwan Wahid Minu, S.Pd.I., M.E. (.....)

Diketahui oleh:

Ketua STIBA Makassar,



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

## KATA PENGANTAR

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله و على اله و صحبه و من والاه . وبعد

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah swt., atas limpahan nikmat yang diberikan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul : “Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)”, Skripsi ini ditulis dan disusun sebagai tugas akhir penulis guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar sebagai Sarjana Hukum di jurusan Perbandingan Mazhab pada Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar.

Shalawat dan salam kepada Rasulullah saw yang telah memberikan risalah pada umatnya dan berjuang demi tegaknya agama Allah SWT sehingga mampu mengajak umat manusia beranjak dari kejahiliahan menuju umat yang berpendidikan dan berakhlak.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi begitu banyak dukungan dan bimbingan dari dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih, terutama kepada kedua orang tua penulis Bapak Darusi dan Ibu Yeti *hafizahumallah* yang dengan lelah, peluh keringat mencurahkan segala perhatian kasih sayang dalam merawat, mendidik dan membesarkan serta menyiapkan sarana prasarana pendidikan penulis. Juga kepada pihak yang lain:

1. Ustaz H. Muhammad Yuram Anshar Lc., M.A., Ph.D. selaku ketua senat STIBA Makassar yang telah banyak memberikan nasihat dan ilmunya.
2. Ustaz Dr. Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A. selaku Ketua STIBA Makassar dan para Wakil Ketua yang telah memimpin STIBA Makassar.

3. Ustaz Dr. Khaerul Aqbar, S.Pd., M.E.I. selaku pembimbing I dan Ustaz Ihwan Wahid Minu, S.Pd.I., M.E. selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya dalam membimbing penulisan dan penyusunan skripsi ini.
4. Kepada seluruh Dosen STIBA Makassar yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang penuh kesabaran dan keikhlasan dalam membimbing dan mengajarkan ilmunya kepada peneliti.
5. Kepada Ustaz Hendri Abdullah, Lc. selaku *murabbi* halaqah tarbiyah Muhammad Ibnu Hazm yang telah banyak memberikan masukan dalam penulisan skripsi ini.
6. Kepala perpustakaan STIBA Makassar Ustaz Kurniawan yang begitu perhatian terhadap mahasiswa semester akhir dalam menyiapkan dan memberikan referensi penelitian terdahulu para alumni.
7. Kepada sahabat dan teman-teman angkatan 2018 Program Studi Perbandingan Mazhab serta semua teman-teman yang tidak sempat disebutkan satu-persatu yang telah banyak membantu dan memotivasi dalam penyelesaian skripsi ini, semoga bantuan anda semua dapat menjadi amal ibadah disisi Allah swt.

*Jazākumullāhu khairan*, semoga segala amal dan kebaikan serta kerja sama dari semua pihak, baik yang tersebut di atas maupun yang tidak, dapat menjadi amal jariyah yang mendapat balasan terbaik dari Allah SWT,

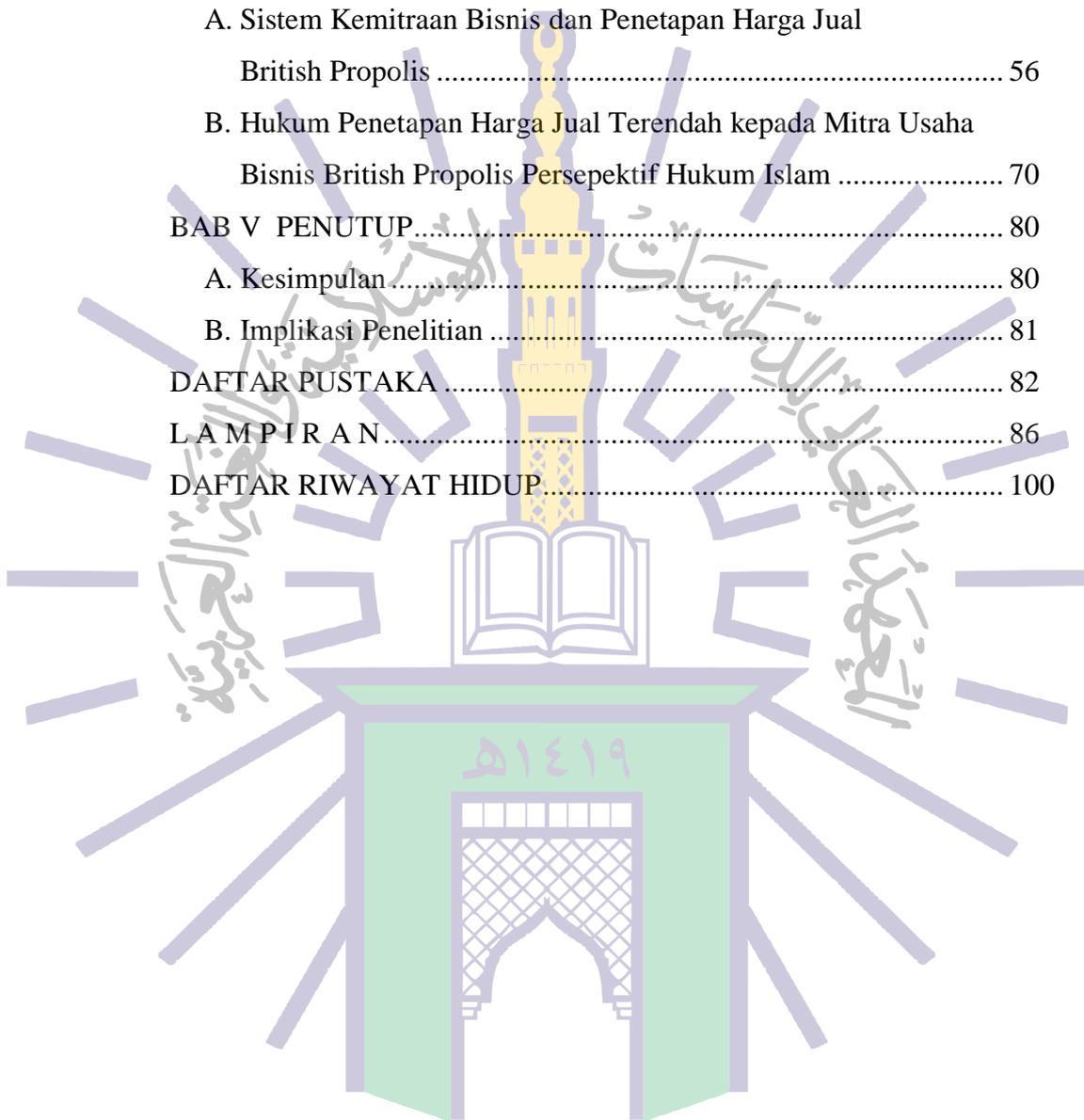
Makassar, 26 Juni 2022

  
Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	x
ABSTRAK.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian Dan Deskripsi Fokus.....	6
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Kajian Pustaka.....	9
E. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	18
BAB II JUAL BELI DALAM ISLAM.....	17
A. Definisi Jual Beli.....	17
B. Dasar Normatif Jual Beli.....	18
C. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	23
D. Jual Beli Bersyarat.....	26
E. Konsep Harga dalam Ekonomi Islam.....	30
F. Hukum Penetapan Harga dalam Islam.....	37
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	48
A. Jenis Dan Lokasi Penelitian.....	48
B. Pendekatan Penelitian.....	48
C. Sumber Data.....	49
D. Metode Pengumpulan Data.....	50
E. Instrumen Penelitian.....	52
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	53

G. Pengujian Keabsahan Data .....	54
<b>BAB IV PENETAPAN HARGA JUAL TERENDAH KEPADA MITRA USAHA BISNIS BRITISH PROPOLIS PERSEPEKTIF HUKUM ISLAM .....</b>	<b>56</b>
A. Sistem Kemitraan Bisnis dan Penetapan Harga Jual British Propolis .....	56
B. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Bisnis British Propolis Persepektif Hukum Islam .....	70
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>80</b>
A. Kesimpulan.....	80
B. Implikasi Penelitian .....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>82</b>
<b>L A M P I R A N.....</b>	<b>86</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>100</b>



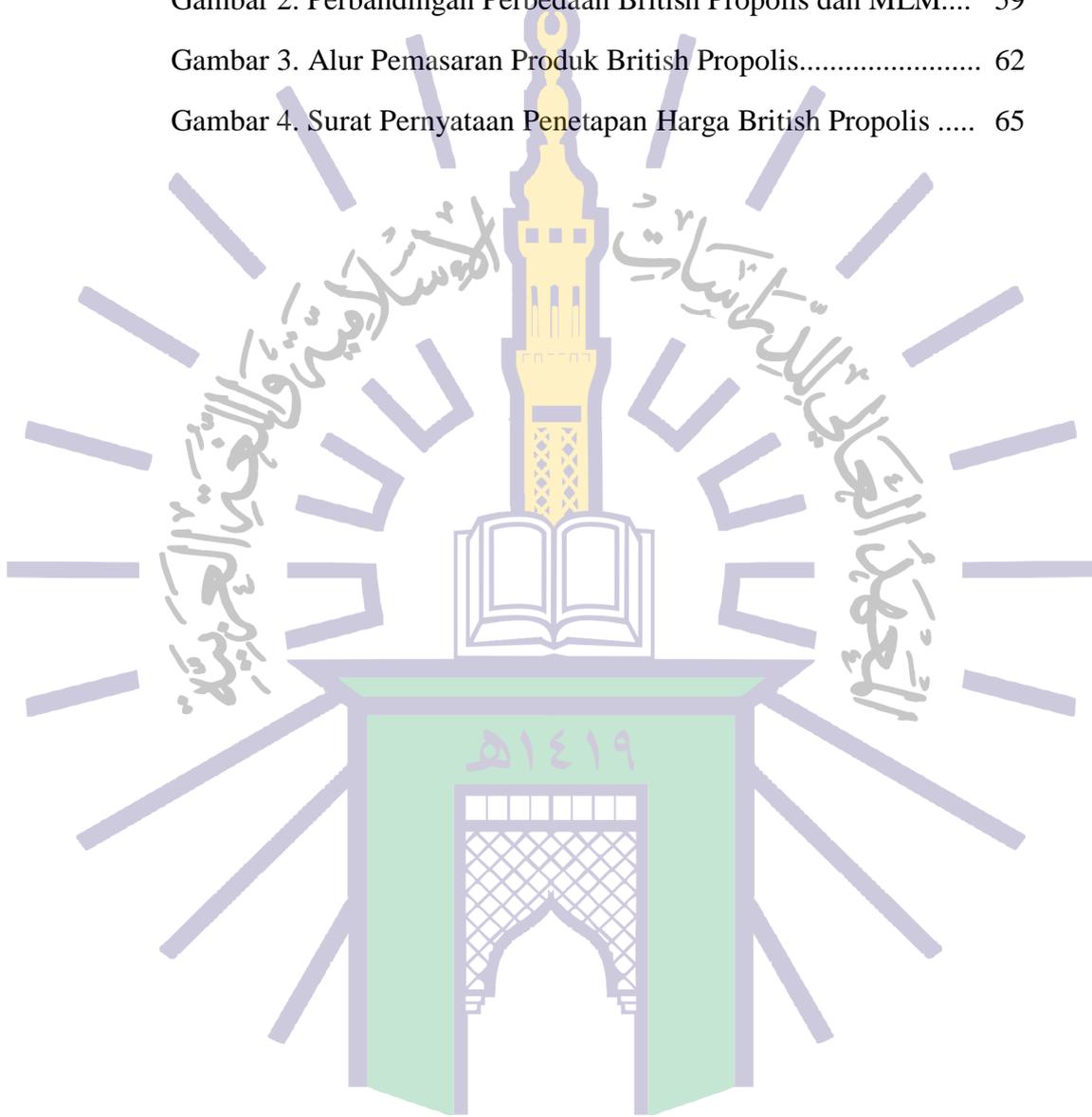
## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Grafik Permintaan .....	31
Tabel 2. Grafik Penawaran .....	32



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Sruktur Kemitraan British Propolis.....	56
Gambar 2. Perbandingan Perbedaan British Propolis dan MLM....	59
Gambar 3. Alur Pemasaran Produk British Propolis.....	62
Gambar 4. Surat Pernyataan Penetapan Harga British Propolis .....	65



## PEDOMAN TRANSLITERASI

### A. Konsonan

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

ا : a	د : d	ض : d	ك : k
ب : b	ذ : z	ط : t	ل : l
ت : t	ر : r	ظ : z	م : m
ث : s	ز : z	ع : 'c	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-madinah al-munawwarah*

### C. Vokal

#### 1. Vokal Tunggal

Fathah َ ditulis a contoh قَرَأَ

Kasrah ِ ditulis i contoh رَجِمَ

Dammah ة ditulis ucontoh كُنْتُبْ

## 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap اِيْ (fathah dan ya) ditulis “ai”

Contoh : زَيْنَبْ = *zainab*      كَيْفَ = *kaifa*

Vokal rangkap اُوْ (fathah dan waw) ditulis “au”

Contoh : حَوْلْ = *haulā*      قَوْلْ = *qaulā*

### D. Vokal Panjang

اَ (fathah) ditulis ā contoh : قَامَا = *qāmā*

اِ (kasrah) ditulis ī contoh : رَحِيمٌ = *rahīm*

اُ (dammah) ditulis ū contoh : عُلُومٌ = *‘ulūm*

### E. Ta Marbūṭah

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

Contoh : مَكَّةُ الْمَكْرَمَةُ = *Makkah al-Mukarramah*

الشَّرِيعَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ = *al-Syarī‘ah al-Islamiyah*

Ta Marbūṭah yang hidup, transliterasinya /t/

الْحُكُومَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ = *al-ḥukūmatul-islāmiyyah*

السُّنَّةُ الْمُتَوَاتِرَةُ = *al-sunnatul-mutawātirah*

## F. Hamzah

Huruf Hamzah (ء) di awal kata ditulis dengan vocal tanpa di dahului oleh tanda apostrof (‘)

Contoh : إيمان = *īmān*, bukan ‘*īmān*

اتِّحَادُ الْأُمَّةِ = *ittihād al-ummah*, bukan ‘*ittihād al-‘ummah*

## G. Lafzu’ Jalālah

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

Contoh : عبد الله ditulis: ‘Abdullāh, bukan Abd Allāh

جار الله ditulis: Jārullāh

## H. Kata Sandang “al-“

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

Contoh : الْأَمَاكِينُ الْمُقَدَّسَاتُ = *al-amākin al-muqaddasah*

السِّيَاسَةُ الشَّرْعِيَّةُ = *Al-siyāsah al-syar’iyyah*

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

Contoh : الْمَاوَرِدِيُّ = *al-Māwardī*

الْأَزْهَرُ = *al-Azhar*

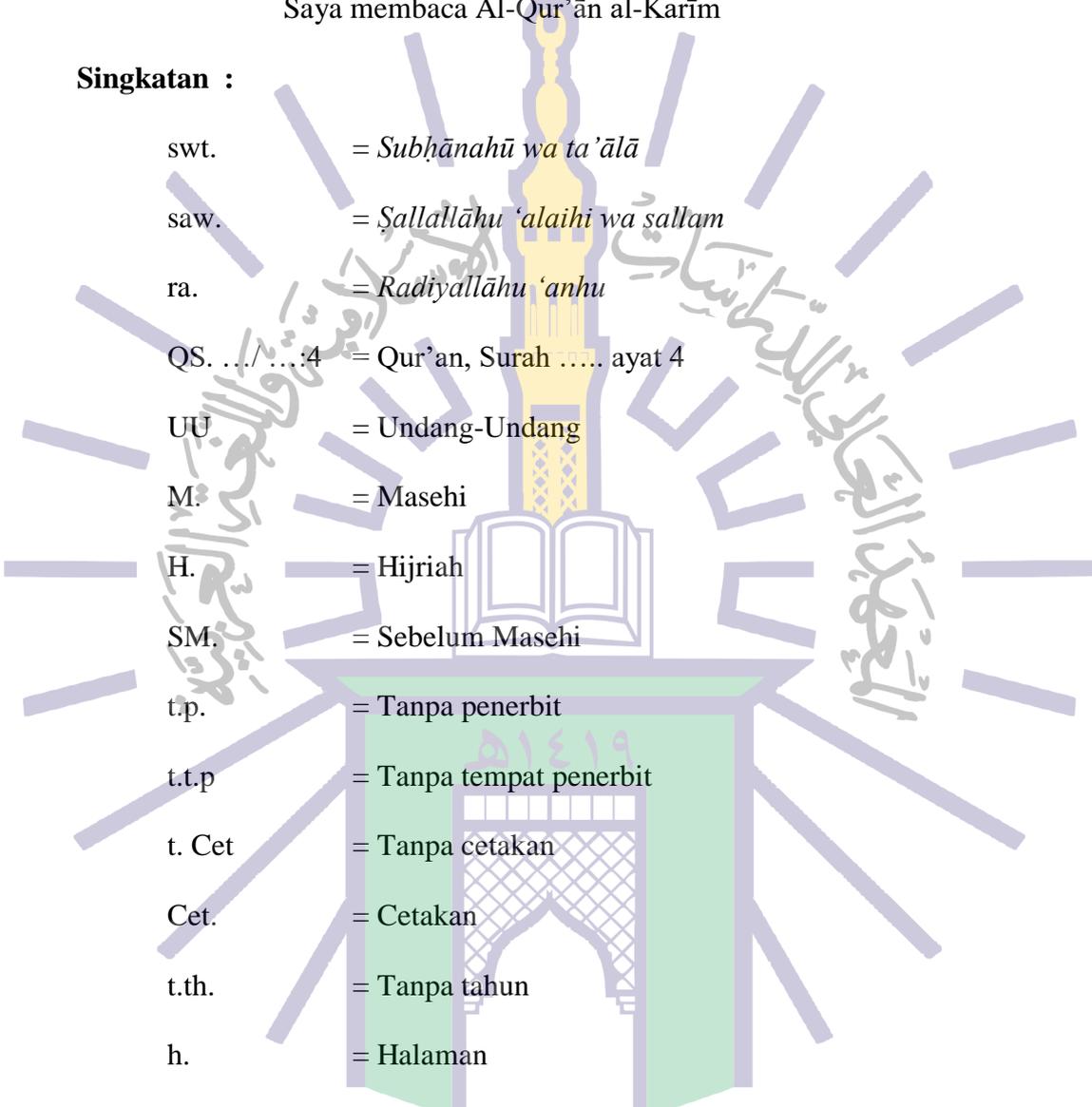
الْمِنْصُورَةُ = *al-Mansūrah*

c. 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 :**



swt.	= <i>Subhānahū wa ta’ālā</i>
saw.	= <i>Ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
ra.	= <i>Radiyallāhu ‘anhu</i>
QS. .../ ...:4	= Qur’an, Surah .... ayat 4
UU	= Undang-Undang
M.	= Masehi
H.	= Hijriah
SM.	= Sebelum Masehi
t.p.	= Tanpa penerbit
t.t.p	= Tanpa tempat penerbit
t. Cet	= Tanpa cetakan
Cet.	= Cetakan
t.th.	= Tanpa tahun
h.	= Halaman

## ABSTRAK

Nama : Dandi Saputra  
Nim/Nimko : 181011143/85810418143  
Judul Skripsi : Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis)

---

Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis dalam perspektif hukum Islam.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan yuridis normatif dan sosiologis. Adapun sumber data bersumber dari data primer yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dan data sekunder yang berupa informasi tertulis dari literatur. Pengumpulan data melalui metode observasi, wawancara, dokumentasi, triangulasi dan tahap akhir adalah menarik kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa; *Pertama*, Sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis British Propolis adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Dalam pemasaran produknya bisnis British Propolis menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Penetapan harga dalam bisnis British Propolis bervariasi dan berbeda pada setiap tingkatan mitra. Semakin tinggi tingkatan mitra maka semakin tinggi keuntungan yang akan didapatkan ketika menjual kepada konsumen akhir. Adapun dalam menjual kepada konsumen akhir dipersyaratkan bagi mitra atau siapapun untuk tidak menjual produk British Propolis di bawah Rp250.000,-. *Kedua*, Dilihat dari persepektif jual beli bersyarat, syarat yang diberlakukan dalam bisnis British Propolis kepada mitranya adalah sah dan mengikat, karena syarat yang diberikan kepada mitra usaha termasuk syarat yang diperbolehkan dalam jual beli, yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Adapun hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha bisnis British Propolis adalah sah akadnya namun syaratnya *fāsid* atau tidak dianggap. Jadi orang yang bukan mitra boleh menjual produk British Propolis di bawah harga yang telah ditentukan.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kemajuan teknologi telah banyak membawa perubahan dan kemudahan bagi kehidupan manusia. Salah satunya adalah kemudahan dalam melakukan transaksi jual beli sehingga mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha berbasis digital. Hal ini terlihat pada hasil Survei *E-Commerce* 2021, dimana setiap tahun terjadi peningkatan jumlah usaha yang baru beroperasi dan langsung *go online*. Tercatat 50,87 persen usaha baru mulai beroperasi pada rentang tahun 2017 - 2020. Sebanyak 30,57 persen usaha sudah memulai usahanya pada rentang tahun 2010 – 2016.<sup>1</sup>

Pertumbuhan usaha berbasis digital ini tentunya juga memiliki berbagai sistem yang terbilang baru dalam menjalankan usahanya, di mana sistem tersebut belum diketahui secara pasti hukumnya dalam Islam. Salah satu usaha berbasis digital yang saat ini sedang berkembang adalah bisnis British Propolis. British Propolis adalah premium *product* dari Bridlington, East Yorkshire, Inggris. Keunggulan British Propolis dibanding produk propolis lain yaitu memiliki kandungan propolis 100%, kadar flavonoid 3-4 kali lebih tinggi, khasiat terasa dalam 21 hari bahkan memiliki garansi atau jaminan dalam 21 hari dalam proses penyembuhan. Produk British Propolis bukanlah produk yang di distribusikan melalui jasa perusahaan yang kemudian di jual atau didistribusikan kembali. Dalam pendistribusiannya, menggunakan sistem penjualan langsung atau *direct*

---

<sup>1</sup>Badan Pusat Statistik, *Statistik E-Commerce 2021*, (BPS, 2021), h. 15.

*selling*. Maka Ippho Santosa selaku founder dan owner British Propolis membuka kesempatan bagi masyarakat yang ingin bermitra sebagai agen.<sup>2</sup>

Salah satu produk yang dijual bisnis British Propolis ini adalah produk British Propolis. Propolis merupakan zat yang dihasilkan oleh lebah untuk melindungi sarangnya dari berbagai ancaman, baik ancaman lingkungan yang tidak menguntungkan ataupun serangan organisme lain. Komponen utama propolis berasal dari resin atau getah tanaman yang dikumpulkan oleh lebah. Selain itu, propolis juga berfungsi sebagai perekat. Zat tersebut berasal dari jenis-jenis tanaman tertentu. Propolis bersifat desinfektan atau antibakteri sehingga mampu membunuh semua kuman yang masuk ke sarang lebah.<sup>3</sup>

Salah satu pemanfaatan propolis adalah dalam bidang kesehatan. Salah satu sifat propolis yang tidak dimiliki oleh obat penyembuh lainnya adalah sifatnya sebagai antivirus. Bahkan, di Brasil, propolis telah digunakan untuk pengobatan AIDS karena terbukti menghambat replikasi virus. Sifat utama propolis adalah membentuk dan merangsang kekebalan tubuh yang tinggi sehingga segala jenis penyakit dapat ditumbangkan. Penyakit-penyakit yang dapat diobati oleh propolis antara lain diabetes mellitus, radang paru-paru, herpes, bronkitis, wasir, dan jantung koroner. Selain penyakit berat, propolis juga dapat menyembuhkan penyakit-penyakit ringan seperti jerawat, bisul, kutil, dan luka bakar.<sup>4</sup>

Ippho Santosa selaku *founder* atau pemilik bisnis British Propolis telah menetapkan harga jual British Propolis, yaitu dengan harga Rp250.000,- (dua

---

<sup>2</sup>Sri Laksmi Pardanawati dan Fandy Tri Apriyono, Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Produk British Propolis, 2021), h. 21. *Jurnal Akutansi an Pajak* 21, no. 2, (2021), h. 398.

<sup>3</sup>Hotnida C.H. Siregar, dkk, *Propolis Madu Multikhasiat*, (t.d.), h. 5-6.

<sup>4</sup>Hotnida C.H. Siregar, dkk, *Propolis Madu Multikhasiat*, (t.d.), h. 12-13.

ratus lima puluh ribu rupiah) per botol untuk konsumen akhir. Apabila ada *reseller* atau siapapun yang menjual di bawah harga tersebut, maka akan ditindak sesuai dengan hukum yang berlaku, sebagaimana yang tercantum dalam surat pernyataan yang ia buat.<sup>5</sup>

Manusia diciptakan sebagai khalifah-Nya atau wakil-Nya di bumi. Sumber daya alam yang diciptakan harus dimanfaatkan untuk pemenuhan kebahagiaan seluruh umat manusia.<sup>6</sup> Agama Islam adalah agama yang sempurna yang Allah turunkan sebagai rahmat bagi seluruh alam. Allah swt. berfirman dalam Q.S. al-Anbiyā/21:107.

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ

Terjemahnya:

Kami tidak mengutus engkau (Nabi Muhammad), kecuali sebagai rahmat bagi seluruh alam.<sup>7</sup>

Jumhur ulama berpendapat bahwasanya Allah tidak mensyariatkan hukum-hukum-Nya kecuali untuk maksud-maksud tertentu, secara umum maksud tersebut tidak lain ialah untuk membawa maslahat dan menangkai mudarat. Maka tujuan Allah mensyariatkan Islam ialah untuk mencapai kepentingan masyarakat dengan memastikan kebutuhan dan perbaikannya. Berkata imam al-Gazālī:

Sesungguhnya membawa kemaslahatan dan menolak mudarat adalah (inti dari) maksud-maksud ciptaan, dan kebaikan ciptaan dalam mencapai maksud tersebut. Maksud penciptaan dalam hukum Islam ada lima, yaitu untuk menjaga agama, jiwa, pikiran, keturunan, dan harta manusia. Maka setiap yang mencakup penjagaan lima perkara ini merupakan maslahat.<sup>8</sup>

<sup>5</sup>Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.

<sup>6</sup>Khaerul Aqbar dan Azwar Iskandar. "Prinsip Tauhid dalam Implementasi Ekonomi Islam." *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* 1.1 (2021): 34-44.

<sup>7</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 331.

<sup>8</sup>Zaid ibn Muḥammad al-Rammānī, *Maqāṣid al-Syarḥī'ah al-Islāmī*, 3 (Cet. 1; Riyad: Dār al-Faiṣ li al-Nasyr wa al-Tauzī', 1415 H), h. 7-8.

Maka ketika syariat Islam telah diterapkan secara *kāffah* kehidupan manusia akan menjadi baik dari segala aspeknya, karena Islam mengatur setiap sendi kehidupan manusia. Agama Islam tidak hanya mengatur hubungan manusia dengan Pencipta-Nya, akan tetapi Islam juga mengatur hubungan antar sesama makhluk, baik yang berhubungan dengan masalah sosial, budaya maupun ekonomi.

Islam mengatur hukum ekonomi dengan tujuan tertentu, salah satu tujuannya agar orang-orang yang bergelut dalam dunia bisnis dimana mereka sebagai pelaku ekonomi, mempunyai etika yang sesuai dengan hukum Islam sehingga setiap aktivitas muamalahnya tidak ada pihak yang terzhalimi dan dapat diridhai oleh Allah swt.

Ulama fiqih empat mazhab sepakat bahwasanya hukum asal *tas'ir* (penetapan harga) adalah haram. Pembolehan *tas'ir* terikat dengan syarat-syarat tertentu.<sup>9</sup>

Penulis kitab *al-Badā'i'* mengharamkan *tas'ir* atas dasar al-Qur'an dan sunnah. Adapun dalil dari al-Qur'an yaitu firman Allah swt. dalam surah al-Nisā'/4: 29:

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

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.<sup>10</sup>

<sup>9</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 302.

<sup>10</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 83.

Dalam ayat tersebut disyaratkan *al-tarāḍī* (saling setuju dari kedua belah pihak), sedangkan *tas'īr* tidak memenuhi syarat ini. Adapun dalil dari Sunnah yaitu sabda Rasulullah saw.:

لَا يَجِلُّ مَالٌ أَمْرِيٍّ مُسْلِمٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ<sup>11</sup>

Artinya:

Tidak halal mengambil harta seorang muslim kecuali dengan kerelaan dirinya.

Adapun penulis kitab *al-Mugnī* berdalilkan (hadis) yang dirawayatkan

Anas ra. Dia berkata:

غَلَا السَّعْرُ فِي الْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ: غَلَا السَّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ، إِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ<sup>12</sup>

Artinya:

Harga barang dagangan pernah melambung tinggi di Madinah pada zaman Rasulullah saw., lalu orang-orang pun berkata: "Wahai Rasulullah, harga barang melambung, maka tetapkanlah standar harga untuk kami." Maka Rasulullah saw. bersabda: "Sesungguhnya Allah lah al-Musa'ir (Yang Maha Menetapkan harga), *al-Qābiḍ*, *al-Bāsiḍ*, dan *ar-Rāziq*. Dan sungguh aku benar-benar berharap berjumpa dengan Allah dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan kezhaliman dalam masalah darah (nyawa) dan harta.

Berkata Ibnu Qudāmah hadis tersebut menunjukkan dua hal. Pertama, bahwasanya Rasulullah saw. tidak menetapkan harga padahal orang-orang telah memintanya, senadainya penetapan harga itu boleh pastilah nabi akan menetapkan harga. Kedua, bahwasanya Rasulullah mengambil sebab pelarangan karena penetapan harga adalah sebuah kezaliman, dan kezaliman adalah haram.

<sup>11</sup>Al-Īmām al-Ḥāfiẓ Ahmad ibn 'Alī ibn al-Muṣannā al-Tamīmī, *Kitāb Musnad Abī Ya'la*, Juz 3 (Cet. 1; Cairo: Dār al-Ḥadiṣ, 1434 H), h. 70.

<sup>12</sup>Abū Ḥātim Muḥammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad al-Tamīmī al-Bustī, *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān: al-Taḥqīq wa al-Anwā'*, Juz 7 (Cet. 1; Beirut: Dār ibn Hazm, 1433 H), h. 141.

Berdasarkan pengalaman pribadi peneliti yang juga pernah bergabung dalam kemitraan bisnis British Propolis, beberapa orang pernah keluar dari kemitraan bisnis British Propolis dengan alasan bahwa penetapan harga yang diberlakukan perusahaan dalam bisnis adalah tidak boleh. Mereka menganggap bahwasanya yang berhak membuat ketentuan harga dan memaksa masyarakat menjual dengan harga tersebut adalah pemerintah.

Berdasarkan pemaparan di atas penulis tertarik untuk meneliti tentang hukum penetapan harga antar mitra usaha dengan judul Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis).

## **B. Fokus Penelitian Dan Deskripsi Fokus**

Untuk menghindari adanya kemungkinan penafsiran yang salah tentang istilah yang digunakan dalam penulisan judul skripsi di atas, maka penulis merasa perlu untuk memberikan penjelasan terlebih dahulu pada istilah-istilah yang terdapat dalam judul, dan pembatasan masalahnya sebagai berikut:

### **1. Penetapan Harga Jual Terendah**

Penetapan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) memiliki arti proses, cara, perbuatan menetapkan; penentuan; pengangkatan (jabatan dan sebagainya); pelaksanaan (janji, kewajiban, dan sebagainya).<sup>13</sup>

Harga Jual dalam KBBI bermakna harga pada waktu menjual.<sup>14</sup> Penetapan harga jual terendah yang dimaksud dalam hal ini adalah ketentuan harga jual eceran untuk konsumen akhir yang telah ditetapkan oleh *founder* British Propolis.

<sup>13</sup>“Penetapan”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/penetapan> (20 Juni 2022).

<sup>14</sup>“Harga jual”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/harga%20jual> (20 Juni 2022).

Maka tidak boleh menjual produk kepada konsumen di bawah harga yang telah ditentukan.

## 2. Mitra Usaha

Mitra Usaha dalam KBBI adalah mitra dalam mengadakan suatu usaha.<sup>15</sup>

Mitra Usaha yang dimaksud disini adalah *reseller* (pengecer) yang telah bergabung di komunitas bisnis British Propolis.

## 3. Perspektif

Perspektif dalam KBBI adalah sudut pandang; pandangan, perspektif juga bisa bermakna cara melukiskan suatu benda pada permukaan yang mendatar sebagaimana yang terlihat oleh mata dengan tiga dimensi (panjang, lebar, dan tingginya).<sup>16</sup>

## 4. Hukum Islam

Hukum Islam merupakan seperangkat norma atau peraturan yang bersumber dari Allah Swt dan Nabi Muhammad saw. untuk mengatur tingkah laku manusia di tengah-tengah masyarakatnya. Dengan kalimat yang lebih singkat, hukum Islam dapat diartikan sebagai hukum yang bersumber dari ajaran Islam. Dalam khazanah literatur Islam (Arab), termasuk dalam Alquran dan sunah, tidak dikenal istilah hukum Islam dalam satu rangkaian kata. Kedua kata ini secara terpisah dapat ditemukan penggunaannya dalam literatur Arab, termasuk juga dalam Alquran dan sunah. Dalam literatur Islam ditemukan dua istilah yang digunakan untuk menyebut hukum Islam, yaitu *al-Syari'ah al-Islāmiyyah* dan *al-fiqh al-Islamī*.<sup>17</sup> *al-Syari'ah al-Islāmiyyah* adalah sumber tunggal untuk semua

<sup>15</sup>“Mitra usaha”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/mitra%20usaha> (20 Juni 2022).

<sup>16</sup>“Perspektif”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/perspektif> (20 Juni 2022).

<sup>17</sup>Marzuki, *Pengantar Hukum Islam*, (Penerbit Ombak, 2017), h. 12.

hukum dalam semua aspek kehidupann dengan sumber aslinya, yaitu al-Quran, sunah, ijmak dan qiyas.<sup>18</sup>

Kaitannya dengan penetapan harga jual berarti Hukum Islam adalah hukum yang mengatur tentang perkara jual beli. Di mana sumber hukum Islam yang akan dimuat dalam penelitian ini adalah berdasarkan pada sumber hukum Islam primer, yakni al-Quran serta Hadis. Sedangkan sumber hukum Islam sekundernya adalah mengacu pada pendapat para ulama.

#### 5. Kemitraan

Kemitraan adalah perihal hubungan (jalinan kerja sama dan sebagainya) sebagai mitra.<sup>19</sup>

#### 6. Bisnis

Bisnis adalah usaha komersial dalam dunia perdagangan; bidang usaha; usaha dagang.<sup>20</sup>

#### 7. British Propolis

British Propolis adalah premium product dari Bridlington, East Yorkshire, Inggris. Keunggulan British Propolis dibanding produk propolis lain yaitu memiliki kandungan propolis 100%, kadar flavonoid 3-4 kali lebih tinggi, khasiat terasa dalam 21 hari bahkan memiliki garansi atau jaminan dalam 21 hari dalam proses penyembuhan. Produk British Propolis bukanlah produk yang di distribusikan melalui jasa perusahaan yang kemudian di jual atau didistribusikan kembali. Dalam pendistribusiannya, menggunakan sistem penjualan langsung atau

<sup>18</sup>Salih ibn ‘Abdullāh ibn Gānim ibn Sulaimān ibn ‘Alī al-Sadlānī, *Wujūb Taṭbīq al-Syarī’ah al-Islāmiyyah fī Kullī ‘Aṣr*, (Cet. 1; Riyad: Dār bi al-Nasiyyah li al-Nasyr wa al-Tauzī’, 1417 H), h. 331.

<sup>19</sup>”Kemitraan”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/kemitraan> (21 Juni 2022).

<sup>20</sup>”Bisnis”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/bisnis> (21 Juni 2022).

direct selling. Maka Ippho Santosa selaku founder dan owner British Propolis membuka kesempatan bagi masyarakat yang ingin bermitra sebagai agen.<sup>21</sup>

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Sistem Kemitraan Bisnis dan Penetapan Harga Jual British Propolis?
2. Bagaimana hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis dalam perspektif hukum Islam?

### D. Kajian Pustaka

#### 1. Referensi

- a. *Al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣṣālah wa Mu'āṣirah*, kitab ini ditulis oleh Dūbyān bin Muḥammad al-Dūbyān.<sup>22</sup> Kitab ini terdiri dari 20 jilid yang merupakan salah satu ensiklopedia penting dalam bidang muamalat. Kitab ini fokus membahas secara detail fikih muamalah klasik dan kontemporer. Kitab ini ditulis dengan memaparkan rincian dan penyelidikan ucapan para ahli hukum dalam kesepakatan dan ketidaksepakatan, dan membahasnya dalam diskusi yang adil, dan tidak menyajikan pernyataan atas pernyataan kecuali dengan dalih yang mengharuskan pernyataan tersebut. Korelasi buku dalam penulisan ini yaitu kitab ini juga membahas tentang jual beli dan masalah penetapan harga. Kitab ini menjelaskan bahwa *tas'īr* (penetapan harga) adalah

<sup>21</sup>Sri Laksmi Pardanawati dan Fandy Tri Apriyono, Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Produk British Propolis, 2021), h. 21. *Jurnal Akutansi an Pajak* 21, no. 2, (2021), h. 398.

<sup>22</sup>Dūbyān ibn Muḥammad ad-Dūbyān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣṣālah wa mu'āṣirah*, (Cet. 2; ar-Riyāḍ: al-Mulḥ Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H).

sultan atau perwakilannya menetapkan harga jual di pasar dan memaksa masyarakat menjual dengan harga yang telah ditetapkan. Menurut jumhur ulama hukum asal *tas'ir* adalah haram, khususnya jika masyarakat menjalankan apa yang Allah telah wajibkan.

b. *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah* Kitab ini disusun oleh tim yang terdiri dari ratusan ulama yang pakar di bidangnya dari berbagai belahan dunia, mereka bekerja menyusun kitab ini di bawah Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait.<sup>23</sup> Kitab ini disusun berdasarkan semua mazhab fikih islam yang ada dijelaskan satu persatu dengan lugas, lengkap dengan dalil dan kitab rujukan kepada masing-masing mazhab. Begitu banyak masalah fikih yang tidak tercantum dalam kitab-kitab lain, di dalam buku ini dijelaskan dengan lengkap. Termasuk di dalamnya ialah penjelasan tentang penetapan harga dalam jual beli, sehingga buku ini bisa menjadi rujukan dalam penulisan skripsi ini. Kitab ini menjelaskan bahwa *tas'ir* (penetapan harga) adalah sultan atau wakilnya melakukan penetapan harga kepada masyarakat dan memaksa mereka untuk menjual dengan harga tersebut. Ulama fiqih empat mazhab sepakat bahwasanya hukum asal *tas'ir* (penetapan harga) adalah haram. Pembolehan *tas'ir* terikat dengan syarat-syarat tertentu.

c. *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*, buku ini ditulis oleh Supriadi, S. E. , M.E.I.<sup>24</sup> Buku ini fokus membahas secara terperinci tentang harga dalam Islam, mulai dari definisi, konsep, hingga harga yang adil dalam Islam. Korelasi buku dengan penelitian adalah karena sesuai dengan pembahasan peneliti mengenai harga, maka buku ini dapat dijadikan rujukan dalam penelitian ini. Buku ini menjelaskan bahwa harga adalah penentuan nilai uang-

<sup>23</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *Al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, (Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404-1427 H), t.h.

<sup>24</sup>Supriadi, *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*, (Gue Pedia, 2018).

barang dan harga barang. Di dalam pasar sempurna, harga dipengaruhi oleh permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) antara penjual dan pembeli. Pembeli memberikan permintaan atas sifat barang yang akan dijual. Pertukaran antara nilai keduanya adalah suatu keseimbangan harga (*equilibrium*). Buku ini juga menjelaskan bahwa Islam menganut mekanisme pasar yang berdasarkan kebebasan pasar. Dengan maksud dalam segala bentuk penentuan harga diperoleh dari adanya permintaan dan penawaran yang berlaku, sehingga perubahan harga yang tidak didasarkan pada permintaan dan penawaran adalah perbuatan zalim, seperti adanya penimbunan, monopoli dan lain sebagainya.

d. *Al-Hisbah fī al-Islām*, kitab ini ditulis oleh Syaikh al-Islām Taqiy al-Dīn Abū al-‘Abbās Aḥmad ibn ‘Abdul Ḥalīm ibn ‘Abd al-Salām ibn ‘Abdullāh ibn Abī al-Qāsim ibn Muḥammad ibn Taimiyyah al-Ḥirānī al-Ḥanbalī al-Damasyqī.<sup>25</sup> Kitab ini membahas tentang ekonomi dalam perspektif Islam. Buku ini dimulai dengan penjelasan dan kewajiban adanya pemerintahan dalam Islam demi menjaga kemaslahatan kaum muslim. Kemudian kitab ini membahas secara etail masalah ekonomi, mulai *al-gisy* atau penipuan dalam muamalat, *riba*, *khiyār*, *ihtikār*. Salah pembahasannya ialah mengenai *al-tas’ir* (penetapan harga) yang bisa menjadi rujukan dalam penelitian ini. Ibnu Taimiyyah menyatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Selanjutnya ia menyatakan bahwa naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan permintaan sangat

---

<sup>25</sup>Taqiy al-Dīn Abū al-‘Abbās Aḥmad ibn ‘Abdul Ḥalīm ibn ‘Abd al-Salām ibn ‘Abdullāh ibn Abī al-Qāsim ibn Muḥammad ibn Taimiyyah al-Ḥirānī al-Ḥanbalī al-Damasyqī, *al-Hisbah fī al-Islām*, (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah).

ditentukan oleh selera dan pendapatan. Besar kecilnya kenaikan harga bergantung pada besarnya perubahan penawaran dan atau permintaan. Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Ibnu Taimiyyah menentang peraturan yang berlebihan ketika kekuatan pasar secara bebas bekerja untuk menentukan harga yang kompetitif.

e. *Fiqh al-Sunnah*, kitab ini ditulis oleh Sayyid Sābiq.<sup>26</sup> Ia sudah hafal al-Qur'an pada usia 9 tahun. mengenyam pendidikan di Universitas Al Azhar, Mesir dan Universitas Ummul Qura, Mekah, Arab Saudi, dan sempat mengajar di kedua universitas tersebut. Pada tahun 1994 dikarenakan karya buku *Fiqh al-Sunnah* ini, Sayyid Sābiq memperoleh penghargaan King Faisal Prize dalam bidang kajian Islam. Kitab ini merupakan rujukan berbagai masalah fiqh. Di dalamnya, berbagai masalah fikih yang berlandaskan al-Qur'an, Sunnah dan Ijma ulama, dikupas dari berbagai perspektif dengan landasan yang detail, namun tanpa menafikan pendapat pendapat yang lain. Korelasi kitab dengan penelitian ini terletak pada pembahasan jual beli syarat yang dijelaskan dalam kitab ini. Menurut Sayyid Sābiq syarat-jual beli bersyarat ada dua macam. Pertama, syarat-syarat yang sah dan mengikat. Kedua, syarat-syarat yang membatalkan akad.

## 2. Penelitian Terdahulu

Penulis bukanlah yang pertama membahas materi tentang penetapan harga jual. Ada berbagai buku dan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh beberapa mahasiswa, antara lain:

- a. Skripsi yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes”, oleh

---

<sup>26</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Lebanon; Dār al-Kutub al-‘Arabī: t.th.).

Nurul Rosyidah.<sup>27</sup> Ia merupakan mahasiswa Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 2019. Dalam skripsinya yang berjudul menyimpulkan bahwa konsep penetapan harga sesuai dalam perspektif ekonomi Islam juga sudah sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan Al-Sunnah, maka pada saat pedagang menetapkan harga dengan pembeli, hal ini mereka tetapkan dengan saling ridha dan tidak saling menzalimi, harganya sudah adil dan mekanisme penetapan harganya berorientasi pada kesejahteraan. Perbedaan dengan bahasan penulis ialah penelitian terdahulu membahas tentang hukum atas sistem penetapan harga jual sedangkan penelitian saat ini membahas tentang hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha.

- b. Skripsi yang berjudul “Penetapan Harga Jual Beli Tiket Tarif Lebaran Bus Jurusan Bima Mataram di Bima Dalam Perspektif Ekonomi Islam, oleh Muhammad Fakhruddin.<sup>28</sup> Ia merupakan mahasiswa UIN Alaudin Makassar. Penelitiannya bertujuan untuk: Pertama, Mengetahui mekanisme penetapan harga jual tiket Bus jurusan Bima - Mataram di Bima. Kedua, Mengetahui pandangan ekonomi Islam terhadap penetapan harga jual tiket Bus jurusan Bima -Mataram di Bima. Hasil yang diperoleh pada penelitian ini menunjukkan bahwa: Pertama, mekanisme penetapan harga Jual tiket dilakukan oleh agen bus di Bima, secara umum mengenai transaksi jual beli mereka menggunakan aturan yang telah diatur oleh agama Islam. Kedua, pandangan ekonomi Islam terhadap penetapan harga jual tiket Bus jurusan Bima - Mataram di Bima berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa tidak

---

<sup>27</sup>Nurul Rosyidah, “Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes”, *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019.

<sup>28</sup>Muhammad Fakhruddin, “Penetapan Harga Jual Beli Tiket Tarif Lebaran Bus Jurusan Bima Mataram di Bima Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Skripsi*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2018.

bertentangan dengan tujuan dijalankannya. Asas Keadilan ekonomi Islam, bahwa aspek ekonomi pada kantor agen-agen Bus memberikan harga yang sama bagi semua penumpang dan tidak ada potongan atau separuh harga. Perbedaan dengan bahasan penulis ialah pada objek dan fokus bahasan. Perbedaan dengan bahasan penulis ialah penelitian terdahulu membahas tentang hukum atas sistem penetapan harga jual sedangkan penelitian saat ini membahas tentang hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha. Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga jual.

- c. Skripsi yang berjudul “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (studi kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon)”, ditulis oleh Sovi Nur Aisyah.<sup>29</sup> Ia Merupakan mahasiswa Ekonomi Islam fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Skripsi ini ditulis pada tahun 2014. Penelitian ini membahas tentang mekanisme penetapan harga jual di Toko Arafah dengan penetapan harga nominal yang tidak jelas atau penetapan harga *odd price*. Toko Arafah menggunakan penetapan harga berbasis keadilan, penetapan harga di Toko Arafah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah karena harga yang ditetapkan tidak mendzalimi pembeli yaitu Toko Arafah mengambil keuntungan pada tingkat kewajaran. Toko Arafah tidak mengambil keuntungan dari hasil pembulatan harga ganjil yang dibulatkan, tetapi sisa dari hasil pembulatan tersebut akan dikumpulkan dan dialihkan untuk dana sosial dengan bekerjasama melalui lembaga Baitul Maal Hidayatullah (BMH) yaitu lembaga sosial amil zakat yang bergerak dalam penghimpunan dana zakat, infaq, dan

---

<sup>29</sup>Sovi Nur Aisyah “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah JL.Perjuangan Cirebon)”, *Skripsi*. Cirebon: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2015.

sodaqah dan penetapan harga *odd price* merupakan titik keseimbangan antara kekuatan penawaran dan permintaan yang disepakati secara rela sama rela oleh penjual dan pembeli. Sedangkan penelitian saat ini membahas tentang penetapan harga jual terendah produk British Propolis dalam perspektif ekonomi Islam. Perbedaannya, peneliti terdahulu membahas mekanisme penetapan harga, sedangkan peneliti sekarang membahas tentang hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha. Adapun persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang penetapan harga jual.

- d. Jurnal yang berjudul “*Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telaah Pemikiran Ibnu Taimiyah)*”, ditulis oleh Syamsul Hilal.<sup>30</sup> Jurnal ini ditulis pada tahun 2014, menjelaskan bahwa dalam dalam penetapan harga di suatu pasar terjadi perbedaan pendapat mengenai intervensi dari pemerintah di dalamnya. Kelompok pertama, memahami matan hadis dengan tekstual sehingga dalam kondisi apapun dan bagaimanapun, pemerintah tidak dibenarkan intervensi mengenai harga. Kelompok kedua, membolehkan adanya intervensi pemerintah terhadap harga komoditas perdagangan, bila terjadi indikasi adanya distorsi pasar. Hal ini dilakukan untuk menjadikan pasar sebagai instrument ekonomi yang akuntabel. Berbeda dengan skripsi ini, yang membahas tentang penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha dalam hukum Islam, sedangkan penelitian terdahulu terfokus hanya pada pemikiran Ibnu Taimiyyah.
- e. Skripsi yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Permendag Nomer.57/M-Dag/Per/8/2017 Tentang Penetapan Harga Eceran Tertinggi Beras (Studi di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung)*”, ditulis

---

<sup>30</sup>Syamsul Hilal, “*Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibn Taimiyyah)*”, ASAS, vol. 6, no. 2 (2014): h. 16-28.

oleh Shinta Tiyasmara<sup>31</sup>. Ia mahasiswa Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Penelitian pada skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan Permendag Nomor. 57/m-dag/per/8/2017 tentang penetapan harga eceran tertinggi beras di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung. Dan untuk mengetahui bagaimana tinjauan Hukum Islam terhadap pelaksanaan penetapan harga eceran tertinggi beras di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung. Dalam skripsi ini dijelaskan bahwa tinjauan hukum Islam dalam menetapkan harga adalah harga haruslah bersikap adil sehingga tidak ada pihak yang dizalimi, Dengan demikian orang adil adalah orang yang sesuai dengan standar hukum, baik hukum agama maupun hukum Negara. Menurut para ulama Fiqih dalam kondisi apapun penetapan atau pematokan harga yang dilakukan oleh pihak pemerintah merupakan suatu kezoliman. Jadi sudah jelas bahwa Imam atau Penguasa tidak layak untuk mencampuri haknya kecuali jika terkait dengan keadaan bahaya terhadap masyarakat umum. Penolakan Rasulullah Saw terhadap penetapan harga atau *tas'ir* berdasarkan hadist adalah karena tidak ditemukannya kondisi yang mengharuskan untuk melakukan penetapan harga. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini ialah penelitian terdahulu membahas tentang hukum penetapan harga eceran tertinggi sedangkan penelitian saat ini membahas tentang hukum penetapan harga eceran terendah.

- f. Jurnal yang berjudul “Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Produk British Propolis”, oleh Sri Laksmi Pardanawati dan Fandy Tri Apriyono. Penelitiannya bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi

---

<sup>31</sup>Shinta Tiyasmara, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Permendag Nomer.57/M-Dag/Per/8/2017 Tentang Penetapan Harga Eceran Tertinggi Beras (Studi di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung), *skripsi*. Lampung: Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.

minat beli konsumen terhadap produk propolis Inggris kalangan mahasiswa dan dosen ITB AAS Surakarta. Variabel terdiri dari 4 variabel bebas (mandiri), yaitu informasi produk, harga, promosi dan peluang bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui instrumen atau angket dibagikan secara online kepada mahasiswa dan dosen ITB AAS Surakarta. Sampel yang diambil sebanyak 92 responden dengan sistem tersebut. Data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan aplikasi SPSS versi 23. Analisis ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji regresi linier berganda, uji statistik melalui T uji, F hitung dan koefisien determinasi ( $R^2$ ). Hasil uji t menunjukkan bahwa informasi produk berpengaruh signifikan terhadap niat beli, sedangkan harga, promosi dan peluang usaha secara parsial berpengaruh tidak berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Hasil uji F menunjukkan bahwa produk informasi, harga, promosi dan peluang bisnis secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Sedangkan hasil uji  $R^2$  menunjukkan bahwa informasi produk, harga, promosi dan peluang usaha berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen dengan pengaruh sebesar 39,8%. Selagi sisanya 60,2% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model ini. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yaitu jurnal ini membahas tentang faktor apa saja yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap produk British Propolis kalangan mahasiswa dan dosen ITB AAS Surakarta sedangkan penelitian saat ini membahas tentang hukum penetapan harga yang diterapkan dalam bisnis British Propolis. Korelasi penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini yaitu pada objek penelitian yang sama-sama British Propolis.

### ***E. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian***

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem kemitraan bisnis dan penetapan harga British Propolis.
2. Untuk mengetahui hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis dalam Islam.

Adapun kegunaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran guna pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis Islam, khususnya dalam hal hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha.

2. Secara Praktis

- a. Untuk memberikan gambaran pelaksanaan mekanisme penetapan harga jual produk British Propolis dalam perspektif hukum Islam.
- b. Sebagai sarana menambah wawasan peneliti terutama yang berhubungan dengan kajian yang dipelajari.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai dasar guna penelitian selanjutnya.

## BAB II

### JUAL BELI DALAM ISLAM

#### A. Definisi Jual Beli

Jual beli dalam bahasa arab sering disebut dengan *الْبَيْعُ* (*al-bai'u*), *الْبَيْعَةُ* (*al-tijārah*), atau *المُبَادَلَةُ* (*al-mubādalah*). Secara istilah, Dr. Khālid bin 'Alī bin Muḥammad al-Musyaiqim, di dalam kitab *al-Mukhtaṣar fil Muā'malāt* mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran harta dengan harta, harta ialah sesuatu yang diperbolehkan pemanfaatannya dan akad atasnya.<sup>1</sup>

Pengertian jual beli menurut beberapa Ulama meliputi:

1. Menurut Hanāfiyyah jual beli memiliki dua arti:
  - a. Arti khusus, yaitu pertukaran benda dengan mata uang menurut cara yang khusus.
  - b. Arti umum, yaitu pertukaran harta dengan harta menurut cara yang khusus, harta mencakup zat (barang) atau uang.<sup>2</sup>
2. Menurut Mālikiyyah seperti halnya Hanāfiyyah, bahwa jual beli mempunyai dua arti, yaitu arti umum dan arti khusus:
  1. Arti umum, yaitu akad *mu'āwadah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan.
  2. Arti khusus, yaitu akad *mu'āwadah* (timbang balik) atas selain manfaat dan bukan pula untuk menikmati kesenangan, bersifat mengalahkan salah satu imbalannya bukan emas dan bukan perak, objeknya jelas dan bukan utang.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Khālid ibn 'Alī ibn Muḥammad al-Musyaiqim, *al-Mukhtasar fi al-Muā'malāt* (Riyāḍ, Maktabah al-Rusyd, 2013), h. 4.

<sup>2</sup>Abdu al-Raḥman al-Jzīrī, *al-Fiqh 'ala al-Mazāhib al-'Arba'ah*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1424 H), h. 135.

<sup>3</sup>Abdu al-Raḥman al-Jzīrī, *al-Fiqh 'ala al-Mazāhib al-'Arba'ah*, 136-137.

3. Menurut Syāfi'iyyah, sebagaimana yang dijelaskan oleh Syamsuddīn al-Ramlī dalam kitab *Nihāyah al-Muhtāj*, jual beli adalah suatu akad yang mengandung akad tukar menukar harta dengan harta dengan syarat yang akan diuraikan nanti untuk memperoleh kepemilikan atas benda atau manfaat untuk selamanya.<sup>4</sup>
4. Menurut Hanābilah, sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibnu Qudāmah dalam kitab *al-Muqni' fī Fīqhi Imām Aḥmad*, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud kepemilikan.<sup>5</sup>

## B. Dasar Normatif Jual Beli

1. Al-Qur'an
  - a. Q.S. al-Baqarah/2: 275.

Terjemahnya:

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.<sup>6</sup>

Imam al-Qurtubī menjelaskan dalam kitab tafsirnya bahwa kata *الْبَيْع* adalah untuk menerangkan keumuman ayat, maka yang menjadi pengkhususannya adalah kata *riba* dan juga transaksi lainnya yang dilarang dan tidak diperbolehkan, seperti jualbeli *khamr*, perdagangan bangkai, transaksi sesuatu yang belum ada kejelasannya, dan jual beli lainnya yang telah ditetapkan larangannya dalam hadis maupun ijmak ulama.

<sup>4</sup>Syamsuddīn al-Ramlī, *Nihāyah al-Muhtāj ilā Syarh al-Minhāj*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Fikr, 1404 H) h. 372.

<sup>5</sup>Ibnu Qudāmah al-Maqdisī, *al-Muqni' fī Fīqhi Imām Aḥmad*, (Cet. 1; Jeddah: Maktabah al-Suwādī Littauzī, 1421 H), h. 151.

<sup>6</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 47.

Ini adalah pendapat dari kebanyakan ulama. Sedangkan beberapa ulama lain berpendapat bahwa ayat ini termasuk *mujmal* al-Qur'an, yang lalu dibagi-bagi menjadi jual beli yang halal dan jual beli yang haram. Oleh karena itu ayat ini tidak dapat digunakan untuk penghalalan jual beli secara keseluruhan ataupun pengharamannya secara keseluruhan, kecuali disertai dengan penjelasan dari hadis Rasulullah Saw. yang menunjukkan pembolehan jual beli secara keseluruhan tanpa pembagian.

Inilah yang membeakan *umūm* dan *mujmāl*. Para ulama yang mengatakan bahwa ayat ini adalah *umūm*, maka jual beli dihalalkan secara keseluruhan dan juga bagian-bagiannya, kecuali yang telah dikhususkan oleh dalil lainnya. Sedangkan ulama yang mengatakan ayat ini adakah *mujmāl*, maka jual beli tidak dihalalkan bagian-bagiannya hingga ada penjelasan atau dalil yang menyertainya. Imam al-Qurtubī memilih pendapat pertamalah yang paling benar.<sup>7</sup>

Dari penjelasan al-Qurtubī di atas dipahami bahwasanya pendapat yang kuat ialah hukum asal jual beli itu dihalalkan secara keseluruhan dan juga bagian-bagiannya, kecuali yang telah dikhususkan oleh dalil lainnya. Ini juga sebagaimana yang dijelaskan oleh Abdul 'Aziz Muḥammad 'Azzām bahwa riba diharamkan, dan jual beli dibolehkan, dan tidak semua jual beli dibolehkan, seperti yang diisyaratkan oleh keumuman ayat ini. Huruf alif dan lam di dalamnya adalah untuk *al-jins*, bukan untuk *al-'ahd*, sebagaimana tidak ada penyebutan jual beli yang disebutkan, jika ditetapkan bahwa *al-bai'* itu umum, maka khusus untuk apa yang kami sebutkan tentang riba, dan hal-hal lain yang diharamkan dan tidak

---

<sup>7</sup>Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Aḥmad al-Anṣārī al-Qurtubī, *al-Jāmi' li Ahkām al-Qur'an*, Juz 3 (Cet. IV; al-Qāhirah: Dār al-Kutub al-Miṣriyyah, 1384 H), h. 356-357.

diperbolehkan akad di atasnya seperti anggur, daging mati, dan hal-hal lain yang dilarang dalam sunnah dan ijmak.<sup>8</sup>

b. Q.S. al-Nisā'/4: 29.

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

Terjemahan:

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.<sup>9</sup>

Ayat ini menjelaskan larangan memakan harta orang lain dengan cara yang batil. Imam al-Qurtubī menjelaskan yang dimaksud batil adalah dengan cara yang tidak benar, bentuk-bentuk itu telah banyak ia paparkan. Salah satu contohnya ialah jual beli secara urban (membayar sebagian harga suatu barang di muka atau panjer), yaitu seseorang mengambil barang darimu atau menyewa binatang tungganganmu lalu ia memberimu satu dirham atau lebih, jika dia jadi membelinya atau menyewanya, maka pembayaran tersebut bagian dari harga barang atau penyewaan binatang tunggangan, namun jika ia tidak jadi membeli barang atau menyewa binatang maka apa yang telah diberinya menjadi milikmu. Hal ini tidak layak dan tidak boleh menurut para fuqaha berbagai negeri, seperti fuqaha hijaz dan Iraq, karena termasuk judi, penipuan dan berbatraya, dan memakan harta dengan batil tanpa penggantian dan pemberian.<sup>10</sup>

<sup>8</sup>Abdul 'Aziz Muḥammad 'Azzām, *Fiqh al-Mu'āmalāt* (Maktab al-Risālah al-Dauliyyah Liṭṭabā'ah wa al-Kumbūter) h. 10.

<sup>9</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*(Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 83.

<sup>10</sup>Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Aḥmad al-Anṣārī al-Qurtubī, *al-Jāmi' li Ahkām al-Qur'an*, Juz 5 (Cet. IV; al-Qāhirah: Dār al-Kutub al-Miṣriyyah, 1384 H), h. 150.

Kemudian firman Allah Swt. yang berbunyi *إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً* (kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu). Imam al-Qurtubī menjelaskan maksud ayat ini adalah perniagaan dengan cara suka sama suka, perniagaan adalah jual beli.<sup>11</sup>

Dari penjelasan Imam al-Qurtubī diatas dapat dipahami bahwa sanya salah cara mendapatkan harta yang diperbolehkan adalah dengan *al-tijārah* atau jual beli, dan diantara syarat jual beli adalah saling ridha. Muḥammad bin Ismā'il al-Kaḥlānī menjelaskan ayat ini merujuk pada perniagaan atau transaksi-transaksi dalam muamalah yang dilakukan secara batil. Ayat ini mengindikasikan bahwa Allah swt. melarang kaum muslimin memakan harta orang lain secara batil dalam konteks memiliki arti yang sangat luas diantaranya: melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan *syara'* seperti halnya melakukan transaksi berbasis bunga (*riba*), transaksi yang bersifat spekulatif judi (*maisīr*) ataupun transaksi yang mengandung unsur *garār* (adanya resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa dipersamakan dengan itu.<sup>12</sup>

c. Q.S. al-Baqārah/2: 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۗ

Terjemahnya:

Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu.<sup>13</sup>

Ayat ini berkaitan dengan pelaksanaan ibadah haji. Ketika Allah memerintahkan untuk menyucikan ibadah haji dari *rafats*, kefasikan dan bantah-

<sup>11</sup>Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Aḥmad al-Anṣārī al-Qurtubī, *al-Jāmi' li Ahkām al-Qur'ān*, h. 151.

<sup>12</sup>Muḥammad bin Ismā'il al-Kaḥlānī, *Subul al-Salām*, Juz 3 (Cet. IV; Mesir: Maktabah Muṣṭafa al-Babī al-Halabī, 1960), h. 4.

<sup>13</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Qur'an Hafalan dan Terjemahan* (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 31.

bantahan, maka Allah pun memberikan keringanan untuk melakukan perniagaan (ketika melaksanakan ibadah haji). Imam al-Qurtubī menjelaskan maksud firman Allah dalam ayat ini adalah tidak ada dosa bagi kalian untuk mencari karunia Allah. Mencari karunia Allah muncul dalam al-Qur'an dengan pengertian perniagaan/perdagangan.<sup>14</sup>

Dari penjelasan Imam al-Qurtubī di atas dapat diketahui bahwa hukum asal jual beli adalah halal, dalam ayat ini Allah menjelaskan pembolehan juga pada saat melaksanakan ibadah haji.

## 2. Hadis

Hadis yang dirawatkan oleh Rifa'ah ibn Rāfi':

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - أَنَّ النَّبِيَّ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: - عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ - زَوَاهُ الْبَزَارُ، وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ.<sup>15</sup>

Artinya:

Dari Rifa'ah bin Rafi' bahwasanya Nabi saw. pernah ditanya pekerjaan mana yang paling baik, beliau menjawab: "karya tangan seseorang dan tiap-tiap penjualan yang baik". (Riwayat Bazzar, hadis shahih menurut Hakim).

Dalam hadis Nabi tersebut dimaksudkan bahwa jual beli itu usaha yang lebih baik dengan adanya catatan (*mabrūr*) yang secara umum diartikan atas dasar suka sama suka dan bebas dari penipuan dan pengkhianatan dan itu merupakan prinsip pokok dalam transaksi.

Berdasarkan dalil-dalil yang diungkapkan, dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal dan mulia. Apabila pelakunya jujur, maka kedudukannya di akhirat akan setara dengan para nabi, syuhada, dan *ṣiddīqīn*.<sup>16</sup>

<sup>14</sup>Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Aḥmad al-Anṣārī al-Qurtubī, *al-Jāmi' li Ahkām al-Qur'an*, Juz 2 (Cet. IV; al-Qāhirah: Dār al-Kutub al-Miṣriyyah, 1384 H), h. 413.

<sup>15</sup>Muḥammad bin Ismā'il al-Kaḥlani, *Subūl al-Salām*, Juz 3 (Cet. IV; Mesir: Maktabah Mustafa al-Bābī al-Halabī, 1960 M), h. 4.

<sup>16</sup>Syamsuddin Muḥammad al-Ramlī, *Nihāyah al-Muhtāj*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Fikr, 1404 H), h. 372.

### 3. Ijmak

Ulama sepakat atas bolehnya jual beli dan haramnya riba sebagaimana dalam firman Allah swt. dalam Q.S. al-Baqarah/2: 275.<sup>17</sup>

أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya:

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.<sup>18</sup>

### C. Rukun dan Syarat Jual Beli

Ulama fikih berbeda pendapat dalam penetapan rukun jual beli. Mazhab Ḥnāfiyyah berpendapat bahwa rukun jual beli hanyalah *ṣigat* (ijab kabul). Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ialah *ṣigah*, *al-‘āqidān* (penjual dan pembeli), *al-maḥal* (sesuatu yang dijual dan harga).<sup>19</sup>

#### 1. *Ṣigah* (Ijab dan Kabul)

Akad jual beli tidak sempurna kecuali terapat dua keinginan di dalamnya. Pertama, keinginan batin yang ulama fikih artikan sebagai *al-qaṣd* (niat). Kedua, keinginan zahir yang ulama fikih artikan sebagai *ṣigah* (ijab dan kabul). Keinginan yang pertama adalah asalnya dan yang kedua adalah yang menunjukkan keinginan tersebut. Maka niat saja tidak cukup dalam bermuamalah seperti jual beli, nikah, hibah, wakaf, wasiat dan sebagainya; karena kita tidak tau niat dari orang tersebut, maka harus ada *dalālah* (penunjukan) secara lisan atau zahir atau perbuatan yang sesuai dengan niatannya, dan tidak cukup jika hanya dengan salah satu dari keduanya. Penunjukan secara zahir inilah yang ulama fikih maksud sebagai ijab dan kabul.<sup>20</sup>

<sup>17</sup>Yahya ibn Hubairah ibn Muḥammad ibn Hubairah al-Žahlī al-Syaibāniyy, *Ikhtilāf al-Aimmaḥ al-‘Ulamā’*, Juz 1 (Lebanon: Dār al-‘Ilmiyyah, 1443 H), h. 345.

<sup>18</sup> Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 47.

<sup>19</sup>Dubyān ibn Muḥammad ad-Dubyān, *al-Mu‘āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu‘āṣirah*, Juz 1 (Cet.. 2; ar-Riyāḍ: al-Mulḥ Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H), h. 275-276.

<sup>20</sup>Dubyān ibn Muḥammad ad-Dubyān, *al-Mu‘āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu‘āṣirah*, h. 281-282.

Terjadi perbedaan pendapat antara Hanāfiyyah dan jumhur ulama mengenai pengertian dari ijab dan kabul. Hanāfiyyah berpenapat bahwa ijab adalah apa yang dikatan pertamakali antara penjual dan pembeli, baik itu yang berkata penjual maupun pembeli. Sedangkan kabul menurut Hanāfiyyah adalah perkataan balasan dari ucapan pertama. Jumhur ulama berpendapat bahwa ijab adalah lafaz yang di ucapkan oleh penjual, seperti penjual berkata: “aku jual kepadamu”, “aku serahkan kepadamu”, dan sebagainya. Kabul menurut jumhur ulama adalah lafaz yang diucapkan oleh pembeli, seperti dia berkata “saya beli”, “saya terima”, dan sebagainya.<sup>21</sup>

## 2. *al-‘āqidān* (Penjual dan Pembeli)

Penjual dan pembeli disyaratkan termasuk orang yang *jāiz al-tasarruf*, yaitu orang yang memiliki 5 sifat berikut:

### a. Balig (Cukup Umur)

Anak kecil tidak terlepas dari dua keadaan. Yang pertama, ia belum bisa membedakan antara yang baik dan buruk; maka ia tidak boleh melakukan akad. Yang kedua, ia bisa membedakan antara yang baik dan buruk; maka ia diperbolehkan melakukan transaksi akad dalam perkara yang ringan menurut kebiasaan setempat, transaksi yang didalamnya terdapat maslahat untuknya seperti menerima hibah, wakaf dan wasiat. Juga ketika telah mendekati usia balig ia diperbolehkan untuk melakukan beberapa transaksi; untuk melihat apakah ia telah bisa mengelola hartanya, maka diberikan hartanya ketika telah sampai usia balig, Allāh swt. berfirman:

وَابْتَلُوا الْيَتَامَىٰ حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُمْ مِنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ ۗ

Terjemahan:

<sup>21</sup>Dubyān ibn Muḥammad ad-Dubyān, *al-Mu‘āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu‘āṣirah*, h. 282-283.

Dan ujilah anak-anak yatim itu sampai mereka cukup umur untuk menikah. Kemudian jika menurut pendapatmu mereka telah cerdas (pandai memelihara harta), maka serahkanlah kepada mereka hartanya.<sup>22</sup>

b. Berakal

Maka orang gila tidak sah transaksi jual belinya, karena perkataannya dibatalkan.

c. Merdeka

Maka seorang budak tidak sah transaksinya kecuali dengan izin tuannya, karena seorang budak tidak memiliki apapun dan kepemilikannya diwakilkan oleh tuannya.

d. *Al-Rusyd*

*Al-Rusyd* adalah orang yang balik dan dapat mengelola hartanya dengan baik.<sup>23</sup> Maka seorang yang belum bisa mengelola hartanya dengan baik dihukumi sama dengan anak kecil yang *mumayyiz* sebagaimana yang telah dibahas.

e. Kepemilikan

Maka orang yang bukan pemilik barang tidak boleh bermuamalah dengan barang tersebut kecuali telah diizinkan oleh sang pemilik maka boleh, yaitu dengan jual beli yang disebut jual beli *al-fuḍūlī*.<sup>24</sup>

3. *al-maḥal* atau *ma'qūd 'alaiḥ (mabī'* dan *saman)*

Menurut Ḥanāfiyyah *mabī'* (sesuatu yang dijual) dan *saman* (harga) adalah *al-'ain* (sesuatu) yang ditentukan dalam jual beli, dan ia adalah inti dari

<sup>22</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, Qur'an Hafalan dan Terjemahan (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 4.

<sup>23</sup>Ḥalid ibn 'Alī ibn Muḥammad al-Musyaqaḥ, *al-Muḥtaṣar fī al-Mu'āmalāt*, (Cet.2; Riyad: Maktabah ar-Rusyd, 1434 H / 2013 M), h. 5-6.

<sup>24</sup>Abdullāh ibn Muḥammad al-Ṭayyār, dkk. *Al-Fiqh al-Muyassar* (Riyad: Dār al-Waṭn li al-Nasyr, 1432 H), h. 132.

jual beli; karena sesungguhnya pemanfaatan itu terjadi dengan *al-a'yān* (jamak *al-ain*), dan harga-harga adalah wasilah dalam pertukan (jual beli).<sup>25</sup>

*Ma'qūd 'alaih* dipersyaratkan:<sup>26</sup>

1. Suci, maka tidak sah jual beli sesuatu yang najis dan sesuatu yang terkena najis yang tidak bisa disucikan seperti lemak yang terkena najis.
2. Boleh pemanfaatannya, maka tidak sah jual beli alat hiburan.
3. Tidak dilarang dalam syariat
4. Kemampuan untuk menjamin keselamatannya, maka tiak boleh jual beli burung yang ada di udara dan binatang buas di hutan.
5. Diketahui, maka tidak boleh jual beli sesuatu yang tidak diketahui zatn dan sifatnya.

#### **D. Jual Beli Bersyarat**

Jual beli bersyarat adalah mewajibkan salah satu dari dua pelaku akad dengan apa yang tidak mengharuskannya berkenaan dengan akad. Berikut perbedaan antara syarat jual beli dan jual beli bersyarat:<sup>27</sup>

1. Syarat jual beli adalah Allah yang menentukan, maka bisa dinamakan sebagai *al-syurūt al-syar'iyyah* (syarat syar'i). Sedangkan jual beli bersyarat adalah syarat yang dibuat oleh kedua pelaku akad, maka dapat dinamakan sebagai *al-syurūt al-ja'liyyah* (syarat buatan).
2. Syarat jual beli tergantung pada sah jual beli, sedangkan jual beli bersyarat tergantung pada keperluan jual beli.

<sup>25</sup>Dubyān ibn Muḥammad ad-Dubayyān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu'āṣirah*, Jilid II (Cet. 2; ar-Riyaḍ: al-Mulk Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H), h. 157-158.

<sup>26</sup>Abū al-'Abbās Aḥmad ibn Muḥamma al-Khalūtī al-Sāwī al-Mālikī, *Bulghah al-Sālik li Aqrab al-Masālik*, Juz 3 (t.t.p; Dār al-Ma'ārif, t.th.), h. 22.

<sup>27</sup>Dubyān ibn Muḥammad ad-Dubyān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu'āṣirah*, Juz 5 (Cet. 2; ar-Riyaḍ: al-Mulk Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H), h. 211.

3. Syarat jual beli tidak bisa dihilangkan, sedangkan jual beli bersyarat bisa dihilangkan.
4. Yang diperjanjikan sebagai syarat jual beli, semuanya sah karena syarat jual beli adalah ketentuan Allah. Sedangkan syarat dalam jual beli ada yang sah dan ada yang tidak sah karena merupakan ketentuan dari pelaku akad yang bisa berbuat salah dan berbuat benar.

Jual beli bersyarat ada dua macam. Pertama, syarat-syarat yang sah dan mengikat. Kedua, syarat-syarat yang membatalkan akad.<sup>28</sup>

#### 1. Syarat-syarat yang Sah dan Mengikat

Di antara syarat sahnya jual beli terdapat tiga macam, yaitu:<sup>29</sup>

1. Syarat yang merupakan konsekuensi jual beli, seperti syarat untuk melakukan pertukaran dan membayar harga.
2. Syarat yang merupakan bagian dari masalah akad, seperti syarat untuk menanggunghkan pembayaran atau menanggunghkan sebagian darinya, atau syarat untuk memenuhi ciri-ciri tertentu pada barang yang dijual, misalnya unta yang dijual harus sudah memasuki umur ketiga dari umurnya atau harus bunting, atau burung yang dijual harus pandai berburu. Apabila syarat ini terpenuhi, maka jual beli bersifat mengikat. Dan, apabila syarat ini tidak terpenuhi, maka pembeli boleh membatalkan akad karena tidak terpenuhinya syarat, Rasulullah saw. bersabda:

<sup>30</sup> الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ

<sup>28</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Lebanon; Dār al-Kutub al-‘Arabī: t.th.), h. 97.

<sup>29</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 97-99.

<sup>30</sup>Abū Dāwud Sulaimān ibn al-Asy’ās ibn Ishāq ibn Basyīr ibn Syaddād ibn ‘Amru al-Azdī al-Sijistānī, *Sunan Abī Dawud*, Juz 3 (al-Maktabah al-‘Aşriyyah: t.th.), h. 304.

Artinya:

Seorang muslim itu berpegang pada syarat-syarat mereka.

Pembeli juga boleh mengurangi harga barang sesuai dengan kadar hilangnya ciri-ciri yang disyaratkan.

3. Syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli, Contohnya, seseorang menjual sebidang rumah dan mensyaratkan agar dia boleh mengambil manfaatnya selama waktu tertentu, seperti menempatnya selama satu atau dua bulan. Contoh lainnya, seseorang menjual seekor unta dan mensyaratkan agar unta tersebut membawanya ke tempat tertentu. Jabir pernah menjual seekor unta kepada Rasulullah saw. dan mensyaratkan agar dia boleh menungganginya sampai Madinah.

Juga diperbolehkan bagi pembeli untuk mensyaratkan manfaat tertentu atas penjual, seperti syarat agar apa yang dibelinya dibawa ke tempat tertentu, atau dipecah-pecah, atau dijahit, atau dipisah-pisah. Muhammad bin Muslamah pernah membeli seikat kayu bakar dari seorang petani non-Arab dan mensyaratkan agar si petani membawanya. Kisah ini sangat terkenal dan tidak ada yang mengingkarinya. Ini merupakan pendapat Ahmad, al-Auzzi, Ibnu Tsaur, lshaq, dan Ibnu Munzir. Imam Syāfi'i dan ulama mazhab Hanāfi berpendapat bahwa jual beli semacam tidak sah karena Rasulullah saw. melarang jual beli yang disertai dengan syarat. Akan tetapi larangan ini tidak benar. yang benar adalah bahwa beliau melarang dua syarat dalam satu jual beli.<sup>31</sup>

## 2. Syarat-syarat yang Tidak Sah

Syarat-syarat ini terbagi menjadi tiga macam, yaitu:<sup>32</sup>

1. Syarat yang membatalkan akad dari pokoknya. Misalnya syarat untuk mengadakan akad lain, seperti perkataan penjual kepada pembeli, 'Aku akan

<sup>31</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 99.

<sup>32</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 99-100.

menjual barang ini kepadamu dengan syarat kamu harus menjual sesuatu kepadaku atau, "meminjamkan sesuatu kepadaku." Sebagai dasarnya adalah sabda Rasulullah saw.:

لا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ<sup>33</sup>

Artinya:

Tidaklah halal pinjam-meminjam yang disertai dengan jual beli dan tidak pula dua syarat dalam satu jual beli.

Iman Ahmad berkata, Begitu pula dengan semua hal yang sama dengannya, seperti perkataan penjual, aku akan menjual barang ini kepadamu dengan syarat kamu harus menikahkanku dengan putrimu atau dengan syarat kamu aku nikahkan dengan putriku. Bentuk jual beli semacam ini tidak sah' Pendapat ini merupakan pendapat Abū Hanīfah, imam Syāfi'ī, dan mayoritas ulama fikih.

2. Syarat yang dengannya jual beli dinyatakan sah, tetapi syarat itu sendiri batal, yaitu syarat yang bertentangan dengan konsekuensi jual beli. Misalnya, syarat yang diajukan oleh penjual kepada pembeli agar tidak menjual atau menghibahkan barang yang dibelinya. Rasulullah saw. Bersabda:

كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ، وَإِنْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ<sup>34</sup>

Artinya:

Setiap syarat yang tidak ada dalam Kitab Allah adalah batal, meskipun ada seratus syarat."

Pendapat ini dikemukakan oleh Ahmad, Hasan, asy-Sya'bi, an-Nakha'i, Ibnu Abi Laila, dan Abu Tsaur. Sementara Abu Hanifah dan Imam Syaf i berpendapat bahwa jual beli ini batal.

<sup>33</sup>Muḥammad ibn Saurah ibn Mūsā al-Ḍaḥḥāk Abū 'Īsa al-Tirmizī, *Sunan al-Tirmizī*, Juz 3 (Mesir: Syarikah Maktabah wa Maṭba'ah Muṣṭafā al-Bābī al-Halabī: 1395 H), h. 527.

<sup>34</sup>Ibnu Mājah Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn Yazīd al-Qazūnī, *Sunan Ibnu Mājah*, Juz 2 (Dār Iḥyā' al-Kutub al-'Arabiyyah: t.th.), h. 34.

3. Syarat yang dengannya jual beli batal, seperti ucapan penjual, “Aku menjual barang ini kepadamu jika fulan ridha” atau, "apabila kamu mendatangkan sesuatu kepadaku. Begitu pula setiap jual beli yang digantungkan pada syarat yang akan datang.

### **E. Konsep Harga dalam Ekonomi Islam**

#### **1. Pengertian Harga**

Harga dalam bahasa Inggris dikenal dengan *price*, sedangkan dalam bahasa arab berasal dari kata *šaman* atau *si'ru* yakni nilai sesuatu dan harga yang terjadi atas dasar suka sama suka (*an-tarāḍin*) pemakaian kata *šaman* lebih umum daripada *qīmah* yang menunjukkan harga ril yang telah disepakati. Sedangkan *si'ru* adalah harga di tetapkan untuk barang dagangan.<sup>35</sup>

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), harga adalah nilai barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang. Harga juga didefinisikan sebagai jumlah uang atau alat tukar lain yang senilai, yang harus dibayarkan untuk produk atau jasa, pada waktu tertentu dan di pasar tertentu.<sup>36</sup>

Kebanyakan Ulama fikih dalam menjelaskan *šaman* (harga) menggabungkannya dengan pejelasan *mabī'* (barang yang diperjualbelikan dalam transaksi jual beli). Menurut Hanāfiyyah *mabī'* dan *šaman* adalah *al-'ain* (sesuatu) yang ditentukan dalam jual beli, dan ia adalah inti dari jual beli; karena sesungguhnya pemanfaatan itu terjadi dengan *al-a'yān* (jamak *al-'ain*), dan harga-harga adalah wasilah dalam pertukan (jual beli).<sup>37</sup>

<sup>35</sup> Rozalinda, *Ekonomi Islam*, (Ed. 1, Cet. III; Rajawali Pers, 2016), h. 154

<sup>36</sup> Badan Pengembangan Bahasa dan Pembukuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 2016 <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/harga> (26 Mei 2022).

<sup>37</sup> Dabyān ibn Muḥammad ad-Dubayyān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Ašalah wa mu'āširah*, Jilid II (Cet. 2; ar-Riyāḍ: al-Mulk Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H), h. 157-158.

Dikatakan pula bahwasanya *mabī'* adalah barang dagangan yang di atasnya terjadi akad jual beli, sedangkan *saman* adalah sesuatu yang merupakan pengganti dari *mabī'*.<sup>38</sup>

Harga menurut Ridwan Iskandar Sudayat adalah tingkat pertukaran barang dengan barang lain. Harga menurut Murti dan John menyatakan bahwa harga merupakan satusatunya komponen yang menghasilkan pendapatan, Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan produk.<sup>39</sup>

## 2. Tujuan Penetapan Harga

Penetapan Harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga produk merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya barang yang ditawarkan. Penentuan harga yang salah akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk di pasar.<sup>40</sup>

Penentuan harga dilakukan untuk beberapa tujuan sebagai berikut:<sup>41</sup>

### a. Untuk Bertahan Hidup

Jika tujuan bisnis dalam menentukan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga dilakukan semurah mungkin. Tujuannya agar barang yang ditawarkan laku di pasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

### b. Untuk Memaksimalkan Laba.

Keputusan strategi harga bertujuan agar penjualan meningkat, sehingga laba menjadi maksimal. Penetapan harga produk dapat tinggi atau dengan harga relatif murah.

<sup>38</sup>Dubyān ibn Muḥammad ad-Dubayyān, *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu'āṣirah*, h. 158.

<sup>39</sup>Siti Nur Fatoni, Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi dasar-dasar ekonomi Islam), (Cet. I, Bandung: Pustaka Setia, 2014), h. 62.

<sup>40</sup>Supriadi, *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*, (Gue Pedia, 2018), h. 31.

<sup>41</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Cet. X; Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 191-192.

c. Untuk Memperbesar *Market Share*

Tujuan strategi penetapan harga adalah untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penetapan harga yang relatif murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pelanggan perusahaan pesaing terdekat beralih ke produk yang ditawarkan.

d. Mutu Produk

Untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas para pesaing dekat. Umumnya harga yang ditetapkan setinggi mungkin karena ada anggapan bahwa produk yang ditawarkan berkualitas, sehingga produk yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga produk pesaing masih dinilai wajar.

e. Karena Pesaing

Strategi keputusan harga produk dilakukansetelah melihat harga dari para pesaing, bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibanding harga yang ditawarkan pesaing terdekat. Artinya, dapat melebihi atau lebih rendah dibanding harga produk yang sama dari para pesaing dekat.

Penentuan harga barang memerlukan tahapan-tahapan yang secara cermat sangat perlu diperhatikan. Beberapa tahapan tersebut sangat menentukan keberhasilan kebijakan harga di pasar. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut.<sup>42</sup>

- a. Mencapai penjualan dan atau bagian pasar dengan proporsi tertentu
- b. Mencapai proporsi atau jumlah keuntungan tertentu.

---

<sup>42</sup>Suharto dan Yudi Sutarso, *Marketing in Practice* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 179.

- c. Memberikan efek tertentu terhadap persaingan, misalnya penetapan harga yang ditujukan untuk menjaga pesaing tidak masuk, dengan menekan harga serendah-rendahnya atau mengimbangi penawaran pesaing
- d. Memberikan kepuasan kepada konsumen atau pembeli dengan membuat penetapan harga yang transparan, dan untuk mempertahankan pembeli. Prinsip dalam tujuan ini adalah kepuasan konsumen akan menjadi penentu bagi keberlangsungan penjualan dalam jangka panjang.
- e. Memberikan citra tertentu, dengan menetapkan harga tertentu agar citra produk tertentu bisa dicapai.

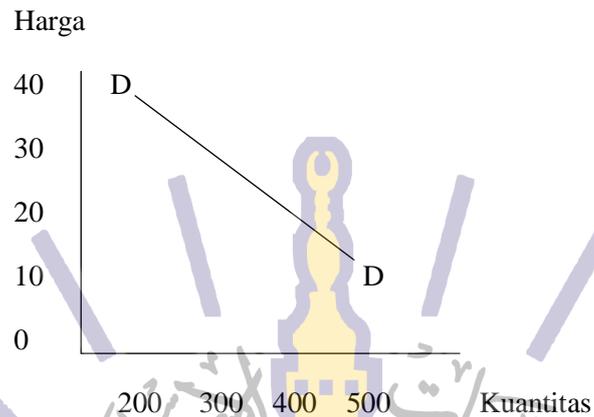
## 2. Mekanisme Harga

Abu Yusuf tercatat sebagai ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar. Ia misalnya memperhatikan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga.

Fenomena yang terjadi pada masa Abu Yusuf adalah, ketika terjadi kelangkaan barang maka harga cenderung akan tinggi sedangkan pada saat barang tersebut melimpah maka harga cenderung turun atau lebih rendah. Dengan kata lain, pemahaman pada zaman Abu Yusuf tentang hubungan antara harga dan kuantitas hanya memperhatikan kurva *demand*. Fenomena umum inilah yang kemudian dikritis oleh Abu Yusuf.

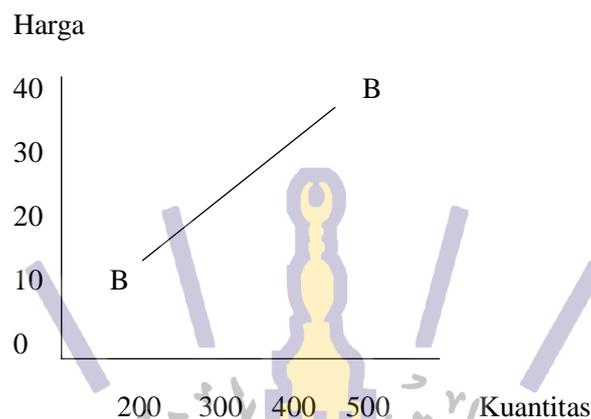
Dalam literatur kontemporer, fenomena-fenomena yang berlaku pada masa Abu Yusuf dapat dijelaskan dalam teori permintaan. Teori ini menjelaskan hubungan antara harga dengan banyaknya *quantity* yang diminta.

Mengenai permintaan dapat digambarkan pada grafik berikut:



Grafik permintaan adalah garis yang menghubungkan antara harga dengan jumlah permintaan ke atas suatu barang. Pada grafik tersebut terlihat bahwa terjadi perubahan jumlah permintaan ke atas suatu barang pada berbagai tingkat harga tertentu. Apabila harga naik, maka jumlah permintaan ke atas suatu barang akan berkurang, dan sebaliknya. Sumbu teguk menggambarkan tingkat harga suatu barang tertentu, sedangkan sumbu datar adalah jumlah barang yang diminta, dan DD adalah kurva permintaan.

Jika permintaan ditinjau dari sisi konsumen, maka penawaran ditinjau dari sisi produsen. Penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, di mana produsen menginginkan bahwa pada harga tinggi jumlah penawaran ke atas suatu barang bertambah, dari sebaliknya pada harga rendah jumlah penawaran ke atas suatu barang suatu barang berkurang. Dengan demikian, hukum penawaran adalah hukum yang menggambarkan hubungan antara harga dengan jumlah penawaran ke atas suatu barang. Apabila harga naik, maka jumlah penawaran bertambah.



Grafik penawaran adalah garis yang menggambarkan hubungan antara harga dengan jumlah penawaran ke atas suatu barang. Grafik penawaran dapat dilihat dari grafik di atas, sumbu tegak menunjukkan harga dan sumbu datar menunjukkan penawaran.<sup>43</sup>

### 3. Konsep Penetapan Harga dalam Islam

Ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara normal. Pasar tidak membutuhkan suatu intervensi dari pihak manapun tidak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga dengan kegiatan monopolistik atau yang lainnya.

Persaingan bebas dalam hal ini adalah bahwa umat Islam menentukan sendiri tentang apa yang harus dikonsumsi dan diproduksi serta dibebaskan untuk memilih sendiri apa-apa yang dibutuhkan dan bagaimana cara memenuhinya. Imam al-Ghazali berpendapat bahwa persaingan bebas ini sebagai ketentuan alami atau pola pasar normal.

Mekanisme pasar pada intinya adalah mekanisme harga, turun dan naiknya harga sebagai akibat dari suatu dinamika permintaan (*suply*) dan penawaran

<sup>43</sup>Supriadi, *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*, (Gue Pedia, 2018), h. 34-36.

(*demand*) dari pihak-pihak terkait. Suatu permintaan dan penawaran adalah dua kekuatan yang saling tarik-menarik sehingga membentuk suatu komunitas pasar. Bila suatu permintaan terjadi secara alami dan normal, maka suatu kegiatan pasar akan berjalan stabil dan kondusif, tetapi sebaliknya bila pasar berjalan tidak normal dan penuh rekayasa, maka pasar akan rusak.

Teori permintaan menerangkan karakter dan sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang dan jasa. Sedangkan teori penawaran menjelaskan karakter penjual dalam menawarkan barang dan jasa yang akan diperjual-belikan. Kedua aktifitas permintaan dan penawaran dalam menentukan harga keseimbangan atau harga pasar dan jumlah barang yang dijual, akan memunculkan suatu realitas apakah yang terjadi pasar bebas atau distorsi pasar.<sup>44</sup>

Setelah perpindahan (hijrah) Rasulullah Saw. ke Madinah, maka beliau menjadi pengawas pasa. Pada saat itu, mekanisme pasar sangat dihargai. Salah satu buktinya yaitu Rasulullah Saw. menolak untuk membuat kebijakan dalam penetapan harga, pada saat itu harga sedang naik karena dorongan permintaan dan penawaran yang dialami. Hal ini sebagaimana hadis yang dirawayatkan Anas ra. Dia berkata:

عَلَا السِّعْرُ فِي الْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ: عَلَا السِّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ، إِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمُظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ<sup>45</sup>

Artinya:

Harga barang dagangan pernah melambung tinggi di Madinah pada zaman Rasulullah saw., lalu orang-orang pun berkata:”Wahai Rasulullah, harga

<sup>44</sup>Syamsul Hilal, “Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibn Taimiyyah)”, ASAS, vol. 6, no. 2 (2014): h. 16-28.

<sup>45</sup>Abū Ḥātim Muḥammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad al-Tamīmī al-Bustī, *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān: al-Taqaṣīm wa al-Anwā’*, Juz 7 (Cet. 1; Beirut: Dār ibn Hazm, 1433 H), h. 141.

barang melambung, maka tetapkanlah standar harga untuk kami.” Maka Rasulullah saw. bersabda:”Sesungguhnya Allah lah al-Musa’ir (Yang Maha Menetapkan harga), *al-Qābiḍ*, *al-Bāsiṭ*, dan *ar-Rāziq*. Dan sungguh aku benar-benar berharap berjumpa dengan Allah dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan kezhaliman dalam masalah darah (nyawa) dan harta.

Nabi tidak menetapkan harga jual, dengan alasan bahwa dengan menetapkan harga akan mengakibatkan kezaliman, sedangkan zalim adalah haram. Karena jika harga yang ditetapkan terlalu mahal, maka akan menzalimi pembeli; dan jika harga yang ditetapkan terlalu rendah, maka akan menzalimi penjual.<sup>46</sup>

#### **F. Hukum Penetapan Harga dalam Islam**

Dalam Islam penetapan harga jual dikenal dengan istilah *tas’ir*, yaitu penetapan harga jual suatu barang dan mewajibkan orang-orang untuk melakukan jual beli sesuai dengan harga yang telah ditentukan.<sup>47</sup> Menurut Imam al-Syaukānī *tas’ir* ialah sultan atau dewan perwakilannya atau setiap yang menjadi perwakilan dalam mengurus urusan kaum muslimin menyuruh pedagang di pasar untuk tidak menjual dagangannya kecuali dengan harga yang telah ditentukan, dan dilarang untuk menambah atau mengurangi harganya kecuali untuk suatu kemaslahatan.<sup>48</sup>

Ulama fiqih empat mazhab sepakat bahwasanya hukum asal *tas’ir* (penetapan harga) adalah haram. Pembolehan *tas’ir* terikat dengan syarat-syarat tertentu.<sup>49</sup>

<sup>46</sup>Supriadi Muslimin dan Zainab, Wardah Jafar, Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam., *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 2, no. 1, (2020), h. 6.

<sup>47</sup>Abdu al-Karīm ibn Muḥammad al-Lāhim, *Kitāb al-Muṭla’ ‘alā daqāiq Zād al-Muṣṭaqni’ (al-Mu’āmalāt al-Māliyyah*, Juz 1 (Cet. 1; Riyad: Dār al-Kunūz Isybilīyā Lī al-Nasyr wa at-Tauzī’, 1429 H), h. 299.

<sup>48</sup>Muḥammad ibn ‘Alī ibn Muḥammad ibn ‘Abdullāh al-Syaukānī al-Yamaī, *Nail alīAutār*, Juz 5 (Cet. 1; Mesir: Dār al-Ḥadīṣ, 1413 H), h. 260.

<sup>49</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū’ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 302.

Penulis kitab *al-Badā'i'* mengharamkan *tas'ir* atas dasar al-Qur'an dan sunnah. Adapun dalil dari al-Qur'an yaitu firman Allah swt. dalam surah al-Nisā'/4: 29:

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

Terjemahan:

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.<sup>50</sup>

Dalam ayat tersebut disyaratkan *al-tarādī* (saling setuju dari kedua belah pihak), sedangkan *tas'ir* tidak memenuhi syarat ini. Adapun dalil dari Sunnah yaitu sabda Rasulullah saw.:

لَا يَحِلُّ مَالٌ أَمْرِيٍّ مُسْتَلَمٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ<sup>51</sup>

Artinya:

Tidak halal mengambil harta seorang muslim kecuali dengan kerelaan dirinya.

Adapun penulis kitab *al-Mugnī* berdalilkan hadis yang dirawayatkan Anas ra. Dia berkata:

عَلَا السِّعْرُ فِي الْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ:  
عَلَا السِّعْرُ فَسَعِّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ  
الرَّازِقُ، إِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ<sup>52</sup>

Artinya:

<sup>50</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, Qur'an Hafalan dan Terjemahan (Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015), h. 83.

<sup>51</sup>Al-Īmām al-Ĥāfiẓ Ahmad ibn 'Alī ibn al-Muṣannā al-Tamīmī, *Kitāb Musnad Abī Ya'la*, Juz 3 (Cet. 1; Cairo: Dār al-Ĥadiṣ, 1434 H), h. 70.

<sup>52</sup>Abū Ḥātim Muḥammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad al-Tamīmī al-Bustī, *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān: al-Taqāsīm wa al-Anwā'*, Juz 7 (Cet. 1; Beirut: Dār ibn Hazm, 1433 H), h. 141.

Harga barang dagangan pernah melambung tinggi di Madinah pada zaman Rasulullah saw., lalu orang-orang pun berkata: "Wahai Rasulullah, harga barang melambung, maka tetapkanlah standar harga untuk kami." Maka Rasulullah saw. bersabda: "Sesungguhnya Allah lah al-Musa'ir (Yang Maha Menetapkan harga), *al-Qābiḍ*, *al-Bāsiṭ*, dan *ar-Rāziq*. Dan sungguh aku benar-benar berharap berjumpa dengan Allah dalam keadaan tidak ada seorang pun dari kalian yang menuntutku dengan kezhaliman dalam masalah darah (nyawa) dan harta.

Berkata Ibnu Qudāmah hadis tersebut menunjukkan dua hal. Pertama, bahwasanya Rasulullah saw. tidak menetapkan harga padahal orang-orang telah memintanya, senadainya penetapan harga itu boleh pastilah nabi akan menetapkan harga. Kedua, bahwasanya Rasulullah mengambil sebab pelarangan karena penetapan harga adalah sebuah kezaliman, dan kezaliman adalah haram.<sup>53</sup>

Dalil pengharaman penetapan harga yang lain yaitu hadis yang diriwayatkan oleh 'Umar ra.:

عَنْ عُمَرَ: "أَنَّهُ مَرَّ بِحَاطِبٍ بِسُوقِ الْمُصَلَّى وَبَيْنَ يَدَيْهِ غِرَارَتَانِ فِيهِمَا زَبِيبٌ، فَسَأَلَهُ عَنْ سِعْرِهِمَا، فَسَعَّرَ لَهُ مُدَّيْنِ لِكُلِّ دِرْهَمٍ، فَقَالَ لَهُ عُمَرُ: قَدْ حَدَّثْتُ بَعِيرٌ مُقْبِلَةً مِنَ الطَّائِفِ تَحْمِلُ زَبِيبًا، وَهُمْ يَعْتَبِرُونَ بِسِعْرِكَ، فَأَمَّا أَنْ تُرْفَعَ فِي السَّعْرِ، وَإِنَّمَا أَنْ تُدْخَلَ رَبِيبَكَ الْبَيْتَ، فَتَبِيعَهُ كَيْفَ شِئْتَ فَلَمَّا رَجَعَ عُمَرُ حَاسَبٌ نَفْسَهُ ثُمَّ أَتَى حَاطِبًا فِي دَارِهِ، فَقَالَ لَهُ: إِنَّ الَّذِي قُلْتَ لَيْسَ بِعَزْمَةٍ مِنِّي وَلَا قَضَاءٍ، إِنَّمَا هُوَ شَيْءٌ أَرَدْتُ بِهِ الْخَيْرَ لِأَهْلِ الْبَلَدِ، فَحَيْثُ شِئْتَ فَبِعْ، وَكَيْفَ شِئْتَ فَبِعْ"<sup>54</sup>

Artinya:

Dari Umar ra. Bahwasanya ia melawati Hātib di pasal al-Muṣallā dengan dua kismis di tangannya, dan dia bertanya kepadanya tentang harganya, dia memberikan harga dua mud untuk satu dirham. Telah dikabarkan kepadaku tentang seekor unta yang datang dari Taif membawa kismis, dan mereka memperhatikan hargamu, maka apakah engkau menaikkan harganya atau engkau membawau kismismu ke dalam rumah dan menjualnya sesukamu. Maka ketika Umar pulang ia memuhasabah dirinya, kemudian ia datang kerumah Hātib, kemudian ia berkata "apa yang saya katakan bukan karena tekad atau penilaian saya, tetapi itu adalah sesuatu yang saya inginkan untuk kebaikan orang-orang. Jadi di

<sup>53</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 302-304.

<sup>54</sup>Majd al-Dīn Abū al-Sa'ādāt al-Mubārak ibn Muḥammad ibn Muḥammad ibn Muḥammad ibn 'Abd al-Karīm al-Syībānī al-Jazarī ibn al-Aṣīr, *al-Syaā fī Syarh Musnad al-Syafī*, Juz 4 (Cet. 1; RIyad: Maktabah al-Rusydy, 1427 H), h. 142.

mana pun engkau ingin jual, maka juallah, dan bagaimana pun engkau ingin jual, maka juallah.

Diantara dasar pengharaman penetapan harga yaitu dengan dalil *ma'qūl* (akal), dimana manusia memiliki kebebasan dalam mengelola hartanya dan penetapan harga adalah penghalang hal tersebut. Pemimpin diperintahkan untuk menjaga kemaslahatan orang-orang muslim, dan pertimbangannya terhadap kepentingan pembeli pada harga yang terjangkau tidak lebih penting dari pada pertimbangannya terhadap kepentingan penjual pada suatu harga. Dan harga adalah hak orang yang melakukan akad, maka penetapan harga kembali padanya.

Kemudian, penetapan harga adalah sebab tingginya harga dan sulitnya keuangan masyarakat; karena ketika para pedagang yang membawa barang dagangannya mengetahui adanya penetapan harga, maka mereka tidak akan menunjukkan barang dagangan mereka di negara yang di mana mereka dipaksa menjual barangnya dengan harga yang mereka tidak kehendaki. Kemudian orang yang memiliki banyak barang akan menahan diri untuk menjual barangnya, dan orang-orang yang membutuhkan akan mencari barang-barang tersebut tetapi mereka tidak mendapatkannya kecuali sedikit. Maka mereka menaikkan harganya agar bisa mendapatkan barang-barang tersebut, maka menjadi tinggilah harga-harga dan terjadilah kemudharatan kepada dua pihak. Pihak pertama yaitu pembeli yang tidak mendapatkan barang sesuai dengan sasarannya. Dan pihak kedua yaitu pihak pemilik barang yang tidak dapat menjual barangnya, maka haramlah penetapan harga itu.

#### 1. Syarat Bolehnya Penetapan Harga

Sebelumnya telah dijelaskan bahwasanya hukum asal penetapan harga adalah haram dan haramnya pemerintah melakukan intervensi dalam penentuan harga jual. Namun ada beberapa keadaan yang dengannya pemerintah bisa

melakukan intervensi, atau wajib melakukan intervensi harga. Berikut keadaan yang dimaksud:<sup>55</sup>

a. Pelanggaran Harga yang Keterlaluhan oleh Pemilik Makanan

Dalam hal ini Ḥanāfiyyah menyatakan bolehnya pemerintah melakukan penetapan harga jika pemilik makanan melakukan pelanggaran keras dalam harga dan tidak mampu menjaga hak-hak kaum muslimin kecuali dengan penetapan harga. Itu dapat dilakukan setelah meminta saran dari para ahli; karena dengannya dapat melindungi hak-hak umat Islam dari kerugian dan menangkal bahaya secara umum.

Maksud dari pelanggaran yang keterlaluhan, sebagaimana yang didefinisikan oleh al-Zailaī dan lainnya, adalah menjual dengan nilai dua kali lipat.<sup>56</sup>

2. Kebutuhan Orang-orang atas Barang

Berkata Ḥanāfiyyah penguasa tidak boleh menetapkan harga kecuali untuk menolak kemudharatan bagi orang banyak, sebagaimana yang disyaratkan Mālikiyyah yaitu adanya kemaslahatan didalamnya, juga dinisbahkan kepada Syāfi'iyyah dengan makna penapat yang sama.<sup>57</sup>

Begitu pula jika orang membutuhkan senjata untuk berjihad, maka orang yang memiliki senjata harus menjualnya dengan *'iwaḍ al-miṣl*, dan mereka tidak dapat menahan senjata sampai musuh berkuasa, atau beri mereka uang atas apa yang mereka pilih.

<sup>55</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 304-307.

<sup>56</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 304.

<sup>57</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 304.

Ibnu Taimiyyah berkata bahwasanya boleh bagi pemerintah untuk memaksa orang-orang untuk menjual apa yg mereka miliki dengan *tas'ir* (harga pasar) ketika masyarakat dalam keadaan darurat dan sangat membutuhkan barang tersebut, seperti orang yang memiliki suatu makanan dan dia tidak butuh dengan makanan tersebut sedangkan manusia dalam keadaan kelaparan, maka dia dipaksa untuk menjualnya kepada orang lain yang membutuhkan dengan harga pasar.<sup>58</sup> Oleh sebab itu berkata para ahli fikih: barangsiapa yang dalam keadaan darurat membutuhkan makanan dari orang lain maka boleh baginya membeli makanan tersebut dengan harga pasar, dan seandainya penjual tersebut tidak mau menjual makanan tersebut dengan harga pasar akan tetapi dengan harga yg melebihi harga pasar maka itu tiak dibolehkan dan dia hanya berhak dengan harga pasar tersebut.

Dalil pernyataan di atas ialah hadis *al-'itq*, yaitu sabda Nabi saw.:

مَنْ أَعْتَقَ شِرْكَاءَ لَهُ فِي عَبْدٍ، فَكَانَ لَهُ مَالٌ يَبْلُغُ ثَمَنَ الْعَبْدِ، فَوَمَّ عَلَيْهِ قِيمَةَ الْعَدْلِ، فَأَعْطَى شُرَكَاءَهُ حِصَصَهُمْ، وَعَتَقَ عَلَيْهِ الْعَبْدَ، وَإِلَّا فَقَدْ عَتَقَ مِنْهُ مَا عَتَقَ<sup>59</sup>

Artinya:

Barangsiapa membebaskan apa yang menjadi bagian miliknya pada diri seorang budak, dan ia masih mempunyai uang yang cukup untuk menebus sisanya, maka hendaklah sisanya tersebut dihargai dan diberikan kepada serikatnya sehingga budak tersebut bebas, jika tidak maka sungguh ia telah membebaskan apa yang menjadi miliknya.

### 3. *Ihtikār* (Penimbunan Barang) Produsen atau Pedagang

Tidak ada perbedaan pendapat di antara para ulama fikih bahwa penimbunan barang itu haram. Sebagaimana hukuman untuk penimbunan barang adalah penjualan barang-barang yang ditimbun dengan paksa kepada pemiliknya

<sup>58</sup>Taqiy al-Dīn Abū al-'Abbās Aḥmad ibn 'Abdul Ḥalīm ibn 'Abd al-Salām ibn 'Abdullāh ibn Abī al-Qāsim ibn Muḥammad ibn Taimiyyah al-Ḥirānī al-Ḥanbalī al-Damasyqī, *al-Ḥisbah fī al-Islām*, (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah). h. 21.

<sup>59</sup>Abū al-Ḥusain Muslim ibn al-Ḥajjāj ibn Muslim al-Qusyairī al-Naisābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 4 (Cet. I; Damaskus: Dār al-Ṭabā'ah al-'Āmirah:1334 H), h. 212.

dengan harga yang wajar bersama dengan teguran dan hukuman. Menentukan harga yang wajar oleh pemerintah tidak lain adalah hakikat penetapan harga, dan ini adalah pendapat yang dikemukakan oleh Ibnu Taimiyyah. Sementara sebagian ahli fikih menganggap monopoli tidak termasuk orang yang padanya diberlakukan penetapan harga.<sup>60</sup>

#### 4. Membatasi Penjualan kepada Orang-orang Tertentu

Ibnu Taimiyah menyatakan bahwa tidak ada perbedaan pendapat di kalangan ulama dalam wajibnya penolakan *tas'ir* dalam keadaan diwajibkan orang-orang untuk tidak menjual makanan atau apapun kecuali orang-orang tertentu. Maka dalam keadaan ini diwajibkan *tas'ir* dengan tidak diperbolehkannya menjual dan membeli barang kecuali dengan harga pasar. Karena jika selain dari mereka dilarang melakukan penjualan atau pembelian sedangkan ada sebagian orang lain yang diperbolehkan untuk menjual atau membeli dengan harga yang mereka pilih, maka itu merupakan kezaliman bagi penjual dan pembeli. Maka *tas'ir* dalam keadaan ini adalah wajib tanpa ada perselisihan, hakikat dari *tas'ir* ialah dengan melarang jual beli kecuali dengan harga pasar.<sup>61</sup>

#### 5. Kolusi antara Penjual dengan Pembeli atau Sebaliknya untuk Memberikan Mudarat

Ketika para pedagang atau pemilik komoditas berkolusi atau berkomplot atas suatu harga untuk mendapatkan untung besar secara tidak wajar, atau pembeli berkolusi untuk merusak harga pasaran, maka wajib diberlakukan *tas'ir*. Oleh karenanya tidak sedikit ulama seperti Abu Hanīfah dan murid-murid beliau

<sup>60</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 305.

<sup>61</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 306.

yang melarang *al-Qassām*, yaitu orang yang diupah atas keahliannya membagi persyarikatan dalam suatu harta, ulama melarang jika al-qassām ini bersyarikat, yaitu ketika orang-orang butuh atas suatu barang, kemudian al-qassām ini memanfaatkan kesempatan dengan bersepakat menaikkan upah mereka. Maka lebih utama pelarangan para pedagang yang berkolusi untuk tidak menjual kecuali dengan harga yang mereka sepakatai harganya, lebih utama pelarangan pembeli berkolusi untuk merusak harga pasar. Karena penetapan mereka itu adalah bentuk tolong menolong dalam kezaliman dan permusuhan.<sup>62</sup>

#### 6. Kebutuhan Masyarakat akan Industri Kultus

Kebutuhan masyarakat akan industri kultus ini biasa disebut sebagai *tas'ir* dalam pekerjaan. Yaitu kebutuhan masyarakat berbagai industri, seperti pertanian, tenun, bangunan dan lain-lain. Maka pemerintah dapat memaksa mereka untuk membayar dengan gaji yang serupa, dan itu tidak memungkinkan mereka untuk meminta lebih dari kompensasi yang setara, dan orang tidak bisa dizalimi dengan memberi tanpa hak mereka. Kesimpulan pemikiran Ibnu Taimiyyah dan Ibnu Qayyim ialah bahwasanya jika tidak bisa tercapai maslahat kecuali dengan *tas'ir* maka pemerintah dapat melakukan *tas'ir* yang adil. Dan ketika hajat hajat masyarakat muncul kemudian maslahatnya bisa terpenuhi tanpa *tas'ir* maka pemerintah tidak diperbolehkan melakukan *tas'ir*. Ini menunjukkan syarat-syarat di atas bukanlah batas keadaan yang mewajibkan *tas'ir*, tetapi setiap keadaan yang tidak bisa dipenuhi hajat masyarakat kecuali dengan *tas'ir*, dan tidak tercapai maslahat masyarakat kecuali dengan *tas'ir* maka wajib bagi pemerintah untuk melakukan *tas'ir* demi kebaikan bersama.<sup>63</sup>

<sup>62</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 306.

<sup>63</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 306-307.

## 2. Apa-apa yang Masuk dalam *Tas'ir*<sup>64</sup>

Ulama berbeda pendapat dalam pemberian batasan atas komoditas yang dapat diberlakukan *tas'ir* atasnya. Menurut pendapat yang masyhur dari Syāfi'yyah bahwasanya dapat diberlakukan pada dua makanan pokok (makanan pokok manusia dan makanan pokok binatang buruan) dan selain dari keduanya, dan tidak dikhususkan pada makanan dan pakan ternak.

Menurut Ibn 'Ābidain -berdasarkan perkataan Abū Ḥanīfah dan perkataan Abū Yūsuf- memandang pembolehan *tas'ir* kecuali terhadap dua makanan pokok juga seperti daging dan minyak samin demi kepentingan rakyat. Pendapat lain dari Ḥanafiyyah yang dikemukakan oleh al-'Attabiyy dan al-Ḥassās dan lainnya, bahwasanya *tas'ir* hanya boleh pada dua makanan pokok. Pendapat ini juga yang dipilih oleh Ibnu Taimiyyah, ia tidak membatasi *tas'ir* dengan makanan tapi ia menyebutkan sebagaimana contoh diatas. Ibnu Qayyim mengikuti penapat Ibnu Taimiyyah dalam hal ini, ia membolehkan *tas'ir* atas semua komoditas, selama tidak dijual dengan cara yang seharusnya dan tidak dengan harga pasar.<sup>65</sup>

Dalam mazhab Mālikiyyah ada dua pendapat mengenai komoditas yang boleh di-*tas'ir*. Pendapat pertama yang dikemukakan oleh al-Ḥabīb, *tas'ir* hanya diperbolehkan pada komoditas yang bisa diukur dan ditimbang saja, baik berupa makanan ataupun selainnya. Adapun komoitas yang tidak dapat diukur dan ditimbang maka mustahil untuk di-*tas'ir* karena tidak adanya persamaan di

<sup>64</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 307-308.

<sup>65</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 307.

dalamnya. Berkata Abū al-Walīd al-Bājī, ini berlaku jika ukuran dan timbangan komoditas tersebut sama, adapun jika berbeda, pemilik barang tidak diperintahkan untuk menjualnya dengan harga yang sama dengan yang lebih rendah, karena kualitas memiliki bagian dari harga sebagaimana timbangan. Pendapat kedua, bahwasanya *tas'ir* hanya diperbolehkan pada makanan saja dan ini adalah pendapat Ibnu 'Arafah.<sup>66</sup>

### 3. Yang Diberlakukan Tas'ir dan yang Tidak

Orang yang diberlakukan atasnya *tas'ir* ialah para peagang di pasar.

Adapun orang yang tidak diberlakukan atasnya *tas'ir* ialah sebagai berikut:<sup>67</sup>

#### a. *Al-Jālib*

*Al-Jālib* adalah orang yang mengeluarkan barang-barangnya dan menawarkannya untuk dijual dengan harga pada hari itu, baik dari hewan, makanan, kain, peralatan, atau apa pun. Maka dengan penawaran dan penjualannya memberikan kemudahan bagi orang-orang, kemudahan rezeki, pemenuhan kebutuhan orang-orang.<sup>68</sup>

Menurut Ḥanābilah, mayoritas Mālikiyyah dan Syāfi'iyyah *tas'ir* tidak berlaku bagi *al-jālib*, kecuali ditakutkan merugikan masyarakat barulah ia diperintahkan menjual barangnya dengan harga yang ditentukan. Juga diriwayatkan ari 'Abdullah ibn 'Umar *radīallāhu 'anhumā*, al-Qāsim ibn Muḥammad dan Sālim ibn 'Abullah pelarangan *tas'ir* terhadap *al-jālib*.<sup>69</sup>

#### b. *Al-Muhtakir* (Penimbun Barang)

<sup>66</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 307-308.

<sup>67</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 308-309.

<sup>68</sup>'Abdullāh ibn 'Abdurrahmān ibn 'Abdullāh ibn Jibrīn, *Fatawā al-Syaikh ibn Jibrīn*, Juz 7 (t.d.), h. 28.

<sup>69</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 309.

Menurut Ḥanāfiyyah *tas'ir* tiak diberlakukan kepada penimbun barang, tapi ia diperintahkan untuk mengeluarkan barangnya ke pasar, kemudian ia menjula sisa rezeki satu tahun kepada keluarganya, sesukanya. Dan tidak diberlakukan padanya *tas'ir* baik ia pedagang maupun ia petani. Berkata Muḥammad ibn al-Ḥasan penimbun barang dipaksa untuk menjual barang yang ia timbun dan tidak diberlakukan *tas'ir* kepadanya.<sup>70</sup>

c. Orang yang tidak Menjual di Toko

Berkata penulis kitab *al-Taisir* (Aḥmad ibn Sa'īd al-Majīlādī) tidak diberlakukan *tas'ir* bagi orang-orang yang menjual bukan di warung atau toko yang menawarkan untuk umum dan khusus. Juga tidak terhadap orang yang menjual buah-buahan dan menyembelih hewan dan semua pengrajin. Juga tidak buruh atau kuli angkut, makelar dan sebagainya. Akan tetapi seyogyanya bagi pemerintah untuk menjadikan atau memiliki salah seorang yang dipercaya mengetahui kualitas suatu barang, dia bertugas untuk menjaga harga yang ada dalam pasaran, dia mengetahui kelayakan barang dan harganya. Dia harus betul-betul menjaga harga barang yang ada di pasaran, mereka tidak boleh menyelisihi apa yang sudah menjadi kebiasaan orang setempat mengenai harga barang yang dijual.<sup>71</sup>

<sup>70</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 309.

<sup>71</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, h. 309.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### **A. Jenis Dan Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang akan melahirkan data yang tidak dinyatakan dengan dalam bentuk angka, melainkan data yang dinyatakan dalam bentuk kata dan kalimat, uraian atau bacaan lain yang ada hubungannya dengan permasalahan yang akan diteliti. Menurut Bogdan dan Taylor, penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang mampu menghasilkan data deskriptif berupa ucapan, tulisan, dan perilaku dari orang-orang yang diamati. Melalui penelitian kualitatif ini dimungkinkan untuk diperoleh pemahaman tentang kenyataan melalui proses berpikir induktif.<sup>1</sup>

Untuk memperoleh data yang diperlukan maka penulis menggunakan bentuk penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara penulis langsung ke lapangan (komunitas distributor produk British Propolis) untuk mendapatkan data primer melalui pengamatan langsung dan wawancara dengan pihak komunitas tersebut.

Penelitian ini dilakukan pada salah satu komunitas distributor British Propolis, yaitu komunitas Profit Protocol yang berada Jl. Ir. Soetami Komplek Perumahan De Serena West 1 NO. 7 - Makassar provinsi Sulawesi Selatan.

#### **B. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

---

<sup>1</sup>Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*, h.4-5.

1. Yuridis Normatif, pendekatan ini digunakan untuk menelusuri sumber atau dasar hukum dari nilai-nilai tersebut yaitu dengan melacak kebenarannya melalui dalil-dalil al-Qur'an dan hadis Nabi saw. serta pendapat para ulama.
2. Pendekatan Sosiologis, Pendekatan sosiologis merupakan pendekatan atau suatu metode yang pembahasannya atas suatu objek yang dilandaskan pada masyarakat yang ada pada pembahasan tersebut.<sup>2</sup>

### C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>3</sup> Sumber data primer dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video atau audiotapes, pengambilan foto atau film. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperan serta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengarkan dan bertanya.<sup>4</sup>

Data primer peneliti dapatka melalui wawancara kepada para pengurus dan mitra komunitas Profit Protocol.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya

<sup>2</sup>Moh. Rifa'i, Kajian Masyarakat Beragama Perspektif Pendekatan Sosiologis, *Al-Tanzim Junal Manajemen Pendidikan Islam* 2, no.1 (2018), h. 25.

<sup>3</sup>Syaifuddin Anwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1991), h. 91.

<sup>4</sup>Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2014), h. 157.

berwujud data dokumentasi atau data laporan yang tersedia.<sup>5</sup> Data sekunder ini juga bisa didapatkan dari literatur-literatur terkait dengan penetapan harga dalam jual beli.

#### **D. Metode Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data penelitian ini penulis akan menggunakan metode campuran antara *content analysis* (kajian isi) observasi dan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dalam masalah penetapan harga jual produk British Propolis. Pihak tersebut adalah para mitra yang bergabung dalam komunitas Profit Protocol, ulama dan akademisi yang telah ditentukan. Metode campuran ini digunakan untuk mendapatkan informasi terkait dengan sistem dan hukum penetapan harga British Propolis.

Oleh karena itu, data yang diperlukan dalam penelitian ini akan dikumpulkan melalui empat cara, yaitu:

1. Observasi
2. Wawancara
3. Dokumentasi
4. Triangulasi

Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Tahap ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang bersifat umum dan relatif menyeluruh tentang hal-hal yang mencakup fokus permasalahan yang akan diteliti.

2. Wawancara

---

<sup>5</sup>Syaifuddin Anwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1991), h. 91.

Wawancara adalah tanya jawab dengan seseorang (pejabat dan sebagainya) yang diperlukan untuk dimintai keterangan atau pendapatnya mengenai suatu hal, untuk dimuat dalam surat kabar, disiarkan melalui radio, atau ditayangkan pada layar televisi.<sup>6</sup>

Wawancara yang dilakukan kepada mitra usaha bisnis British Propolis. Peneliti akan mewawancarai para mitra yang bergabung dengan komunitas Profit Protocol yang berada di kota Makassar. Jenis wawancara yang digunakan adalah terstruktur dan tidak struktur. Wawancara dilakukan dengan menetapkan sendiri masalah yang akan menjadi bahan wawancara yang pertanyaan-pertanyaannya bisa berkembang sendiri saat proses tanya jawab sedang berlangsung.

### 3. Dokumentasi

Pada tahapan ini akan mendokumentasikan berbagai hal dalam penelitian untuk dapat lebih kredibel. Dokumentasi adalah pengumpulan, pemilihan, pengolahan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Dokumentasi juga bisa bermakna pemberian atau pengumpulan bukti dan keterangan (seperti gambar, kutipan, guntingan koran, dan bahan referensi lain).<sup>7</sup>

### 4. Triangulasi

Triangulasi adalah usaha mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan cara

---

<sup>6</sup>Badan Pengembangan Bahasa dan Pembakuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/wawancara> (22 Juni 2022).

<sup>7</sup>Badan Pengembangan Bahasa dan Pembakuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/dokumentasi> (22 Juni 2022).

mengurangi sebanyak mungkin bias yang terjadi pada saat pengumpulan dan analisis data.<sup>8</sup>

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Tujuan dari tahap ini adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent* (meluas), tidak konsisten atau kontradiksi. Dengan menggunakan teknik triangulasi, data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas, dan pasti. Selain itu, triangulasi lebih meningkatkan kekuatan data jika dibandingkan dengan satu pendekatan.

#### **E. Instrumen Penelitian**

Instrumen merupakan suatu alat yang dipergunakan sebagai alat untuk mengukur suatu obyek ukur atau mengumpulkan data dari suatu variabel.<sup>9</sup> Dalam penelitian ini instrumen yang digunakan adalah instrumen pokok dan instrumen penunjang. Instrumen pokok adalah manusia, sedangkan instrumen penunjang adalah pedoman observasi dan pedoman wawancara.

Instrumen pokok dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Peneliti sebagai instrumen dapat berhubungan langsung dengan responden. Peneliti juga mampu memahami dan menilai bermacam bentuk dari interaksi di lapangan. Kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif sekaligus merupakan perencana, pelaksana, pengumpul data, analisator, penafsir data, dimana pada akhirnya akan melaporkan hasil penelitiannya.

---

<sup>8</sup>Mudjia Rahardjo, *Triangulasi dalam penelitian kualitatif*. (t.t.p.: t.p., Disampaikan pada mata kuliah Metodologi Penelitian, 2010) Sekolah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

<sup>9</sup>Zulkifli Matondang, "Validitas dan Reliabilitas Suatu Instrumen Penelitian". *Jurnal Tabularasa*, 6 (1). pp. (2019): 87-97.

Instrumen kedua dalam penelitian ini adalah instrumen metode wawancara, instrumen ini juga merupakan instrumen penunjang dalam penelitian ini. Secara umum, penyusunan instrumen pengumpulan data berupa pedoman wawancara dilakukan dengan tahap-tahap berikut ini:

1. Melakukan identifikasi terhadap variabel-variabel yang ada di dalam rumusan judul penelitian atau yang tertera di dalam problematika penelitian.
2. Menjabarkan variabel menjadi sub variabel
3. Mencari indikator setiap sub variabel.
4. Menderetkan deskriptor menjadi butir-butir instrumen
5. Melengkapi instrumen dengan pedoman atau instruksi dan kata pengantar.

Instrumen ketiga dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan observasi. Secara umum, observasi ini dapat dilaksanakan melalui tahapan-tahapan berikut:

1. Mengadakan identifikasi terhadap variabel-variabel yang ada di dalam rumusan judul penelitian atau yang tertera di dalam problematika penelitian
2. Menguraikan variabel menjadi sub variabel.
3. Mencari indikator setiap sub variabel.
4. Mengurutkan deskriptor menjadi butir-butir instrumen.
5. Melengkapi instrumen dengan pedoman dan kata pengantar

#### ***F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data***

Teknik pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode kualitatif. Teknik analisis dan interpretasi data yang digunakan ialah dengan metode induktif, yaitu cara berpikir untuk menarik kesimpulan yang bersifat umum dari kasus-kasus individual. Proses ini merupakan

serangkaian gerak pemikiran dengan mengikuti jalan pemikiran tertentu agar sampai pada sebuah kesimpulan yaitu berupa pengetahuan.<sup>10</sup> Metode ini diawali dengan pengumpulan data, penarikan hipotesis (atau dapat tanpa hipotesis) dan secara langsung masuk ke proses penarikan kesimpulan. Data-data yang diperoleh hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori dan mengajarkannya, kemudian membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami diri sendiri maupun orang lain.

### **G. Pengujian Keabsahan Data**

Dalam menguji keabsahan data penulis mengacu pada konsep *interactive model*, yaitu konsep yang mengklasifikasikan analisis data dalam tiga langkah, yaitu :

#### **1. Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemustan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti.<sup>11</sup>

#### **2. Penyajian data (*Display Data*)**

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan

---

<sup>10</sup>Diah Prawitha Sari, "Berpikir Matematis dengan Metode Induktif, Deduktif, Analogi, Integratif dan Abstrak", : *Jurnal Matematika dan Pendidikan Matematika* 5, no. 1 (2016): h. 79-89.

<sup>11</sup>Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif", *Al-Hadharah* 17, no. 33 (2018): h. 81-95.

pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali.<sup>12</sup>

### 3. Penarikan kesimpulan (Verifikasi )

Dalam penelitian ini akan diterangkan mengenai makna dari data yang telah dikumpulkan. Dari data tersebut akan didapatkan kesimpulan yang temporer, kabur, kaku dan meragukan, maka dari itu kesimpulan tersebut perlu diverifikasi. Agar kesimpulan yang diambil tidak menyimpang, maka verifikasi dilaksanakan dengan melihat kembali reduksi data maupun display data.

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terusmenerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka, dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan. Mula-mula belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup>Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif", *Al-Hadharah* 17, no. 33 (2018): h. 81-95.

<sup>13</sup>Ahmad Rijali, "Analisis Data Kualitatif", *Al-Hadharah* 17, no. 33 (2018): h. 81-95.

**BAB IV**  
**PENETAPAN HARGA JUAL TERENDAH KEPADA**  
**MITRA USAHA BISNIS BRITISH PROPOLIS**  
**PERSEPEKTIF HUKUM ISLAM**

**A. Sistem Kemitraan Bisnis dan Penetapan Harga Jual British Propolis**

1. Sistem Kemitraan Bisnis British Propolis

Sistem adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.<sup>1</sup> Secara umum, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan hal atau kegiatan atau elemen atau subsistem yang saling bekerja sama atau yang dihubungkan dengan cara-cara tertentu sehingga membentuk satu kesatuan untuk melaksanakan suatu fungsi guna mencapai suatu tujuan.<sup>2</sup>

Kemitraan bisnis itu merupakan suatu kontrak kerjasama antara dua mitra bisnis (individu, kelompok atau organisasi) atau lebih dalam menjalankan suatu usaha bisnis dengan syarat dan ketentuan kemitraan dinyatakan secara jelas termasuk rasio bagi hasil, kewajiban, aset, investasi, dan lain-lain.<sup>3</sup>

Untuk mengetahui sistem kemitraan bisnis British Propolis peneliti telah mewancarai beberapa mitra bisnis British Propolis, diantaranya ialah *founder* komunitas Profit Protocol, Husna Yusuf. Berikut penjelasan Husna Yusuf mengenai sistem kemitraan Bisnis Propolis:

---

<sup>1</sup>“sistem”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*.  
<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/sistem> (9 Juli 2022)

<sup>2</sup>Muslim Hasbiyalloh dan Deni Ahmad Jakaria, “Aplikasi Penjualan Barang Perlengkapan Hand Phone di Zildan Cell Singaparna Kabupaten Tasikmalaya”, *JUMANTAKA* 1, no. 1 (2018): h. 62.

<sup>3</sup>Syaparuddin, *Islam & Kemitraan Bisnis* (Yogyakarta: Trust Media Publishing, 2020), h. 15.

Bisnis di British propolis adalah sistem distribusi biasa. Jadi Bagaimana seorang *reseller* ngambil dari agen, agen mengambil dari seorang distributor. Jadi modelnya distribusi biasa.<sup>4</sup>

Salah satu *founder* komunitas Tajir Preneur, Bapak Suardi Dahlan menambahkan:

Kita sistem kemitraan, jadi misalnya kita dapat mitra, mereka belanja ke kita. Semakin banyak mitra yang kita dapat, miriplah kalau kita jual ke toko-toko kecil itu. Kita yang distributor ketika makin banyak toko-toko kecil itu semakin lancar jualan-*ta* keluar.<sup>5</sup>

Dari hasil wawancara dari dua mitra British Propolis diatas, diketahui bahwasanya sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis British Propolis adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Kemitraan model keagenan adalah bentuk kerjasama dimana kelompok usaha mikro, kecil atau koperasi diberi hak khusus untuk memasarkan barang atau jasa usaha perusahaan mitra. Pola kemitraan model keagenan adalah sebagai berikut: Perusahaan mitra melakukan perjanjian kerjasama dengan kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi tentang pemberian hak khusus. Hak khusus yang diberikan oleh perusahaan mitra kepada kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi adalah hak untuk memasarkan produk perusahaan mitra. Kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi memasarkan produk perusahaan mitra kepada konsumen, dan Kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan dan komisi yang diberikan oleh perusahaan mitra.<sup>6</sup>

Mengenai tingkatan-tingkatan kemitraan dalam bisnis British Propolis, berikut penjelasan Bapak Suardi Dahlan, ia menjelaskan:

---

<sup>4</sup>Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 22 Juni 2022.

<sup>5</sup>Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur & mitra BP tingkatan Bright, *Wawancara*, Makassar, 23 Juni 2022.

<sup>6</sup>Syaparuddin, *Islam & Kemitraan Bisnis* (Yogyakarta: Trust Media Publishing, 2020), h. 27.

Ada Reseller, Agen, Agen Plus. Masing-masing punya harga Reseller kan harga modalnya dua ratus dua puluh perbotol, harga Agen itu dua ratus, kalo harga Agen Plus seratus delapan puluh, Bright seratus lima puluh, Bright Plus nya seratus tiga puluh, diatasnya Shine seratus dua puluh, kalo di atasnya (Shine) saya belum punya gambaran berapa harga Glow. Yang di bawahnya Pak Ippho langsung itu namanya Glow.<sup>7</sup>

Salah satu *founder* Tajir Preneur, Muhammad Irsyad menambahkan:

Kalau Reseller, Agen, Agen Plus inikan bisa langsung dari awal kita gabung bisa langsung kita pilih salah satunya Agen, Agen Plus. Kemudian yang ada syaratnya itu untuk jadi ke Distributor (Bright). Kalo untuk menuju ke Distributornya itu kita perkomunitas sih. Kalo kita mau jadi Distributor itu misalnya capai 150 botol. Inikan aturan dari perusahaan.<sup>8</sup>

Untuk lebih memahami tingkatan mitra bisnis British Propolis, peneliti telah mewawancarai salah satu anggota komunitas Muslimah Millionaire, Agung Nugroho, ia menjelaskan:

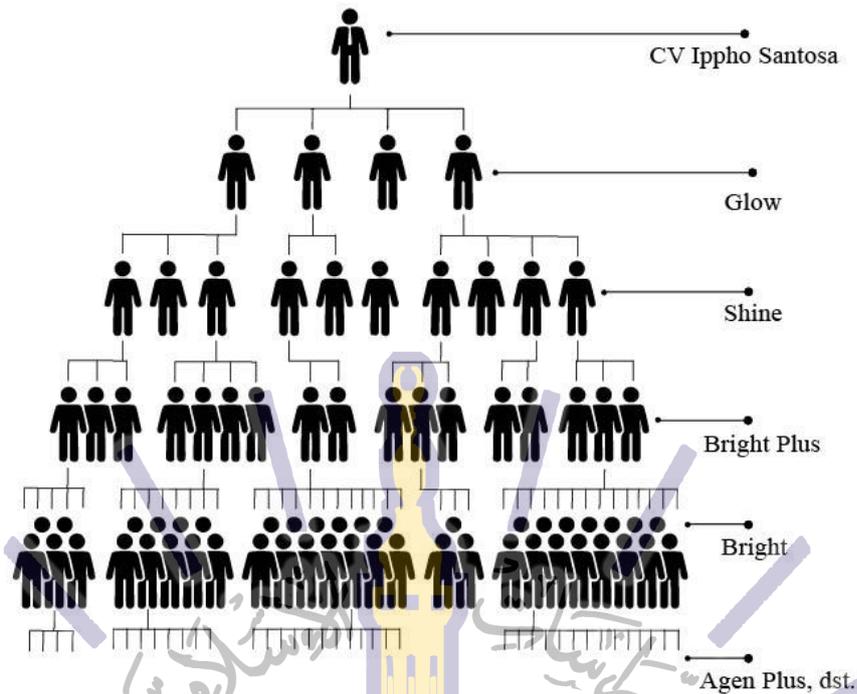
Kalo tingkatannya itu ada Reseller, itu untuk pembelian tiga botol. Kemudian ada Agen itu untuk lima botol dan Agen Plus itu untuk setiap sepuluh botol. Nanti ketika beberapa bulan, ada prosesnya kan, kita liat pencapaiannya setiap bulan, baru kita ajukan untuk menjadi distributor atau Bright. Nah di Bright itu nanti ada Bright Plus juga. Jadi di Bright kita bisa naik ke Bright Plus. Nanti naik namanya Shine. Nah Shine nanti di atasnya ada Glow. Glow itu pimpinan komunitasnya, karena ada beberapa yang baru, mungkin sekarang ada sekitar lebih dari sepuluh sih. Yang awal-awal itu ada komunitas MM (Muslimah Millionaire), komunitas SIP, komunitas BOSS, komunitas MOS, KSJ sama PPQ, sama PP (Profit Protokol). Mungkin itu, kalau yang baru-baru kami belum paham.<sup>9</sup>

Berdasarkan observasi, diatas wawancara dan analisis peneliti, berikut gambar pola kemitraan bisnis British Propolis:

<sup>7</sup>Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur, *Wawancara*, Makassar, 23 Juni 2022.

<sup>8</sup>Muhammad Irsyad, *Founder* Tajir Preneur, *Wawancara*, Makassar, 11 Juli 2022.

<sup>9</sup>Agung Nugroho (33 tahun), distributor British Propolis, *Wawancara*, Jakarta, 11 Juli 2022.



Berikut penjelasan setiap tingkat kemitraan bisnis British Propolis dimulai dari yang terendah.

a. Reseller

Untuk menjadi Reseller dipersyaratkan untuk membeli produk British Propolis sebanyak 3 botol.

2. Agen

Untuk menjadi Agen dipersyaratkan untuk membeli produk British Propolis sebanyak 5 botol.

3. Agen Plus

Untuk menjadi Agen Plus dipersyaratkan untuk minimal membeli produk British Propolis sebanyak 10 botol.

Untuk tiga tingkatan awal ini mitra yang ingin bergabung bisa memilih untuk memulai dari salah tingkatan ini. Adapun untuk naik ke tingkatan selanjutnya harus memenuhi kriteria-kriteria tertentu. Pada tingkatan ini juga tidak diberikan kewajiban untuk membeli barang setiap bulannya. Berbeda dengan

tingkatan-tingkatan selanjutnya diwajibkan untuk menyetok sejumlah barang dengan jumlah tertentu sesuai tingkatan masing-masing.

#### 4. Bright

Bright kadang juga disebut sebagai Distributor. Mitra pada tingkatan Agen bisa naik pada tingkatan Bright ketika telah memenuhi beberapa kriteria. Diantaranya ialah sudah beberapa bulan berada di tingkatan Agen Plus, mampu membeli 100 botol produk British Propolis. Kriteria ini juga bisa berbeda-beda pada setiap komunitas.

#### 5. Bright Plus

Bright Plus juga biasa disebut Distributor Plus. Mitra pada tingkatan Bright bisa naik pada tingkatan Bright Plus ketika telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang pihak British Propolis menolak untuk menginfokannya kepada orang lain. Diantara yang telah mencapai tingkatan ini ialah Bapak Suardi Dahlan dan Muhammad Irsyad yang berada di Komunitas Tarjir Preneur dan Agung Nugroho yang berada di komunitas Muslimah Millionaire.

#### 6. Shine

Mitra pada tingkatan Bright Plus bisa naik pada tingkatan Shine ketika telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang pihak British Propolis menolak untuk menginfokannya kepada orang lain.

#### 7. Glow

Untuk sampai pada tingkatan Glow mitra pada tingkatan Shine harus memenuhi beberapa kriteria tertentu hingga dianggap layak. Mitra-mitra yang berada pada tingkatan ini adalah mitra yang menjadi pemimpin-pemimpin beberapa komunitas utama yang ada di bisnis British Propolis. Diantara komunitas tersebut ialah Profit Protocol yang diketuai oleh Husna Yusuf,

Muslimah Millionaire yang diketuai oleh Diaz Andriani, Pengusaha Pecinta Qur'an yang diketuai oleh Akhma Basori, komunitas Boss, KSJ dan lain-lain.

#### 8. CV Ippho Santosa

Persekutuan Komanditer atau CV (*Commanditaire Venootschap*) adalah perseroan yang terbentuk dengan cara meminjamkan uang, yang didirikan oleh seseorang atau beberapa pesero yang bertanggung gugat secara tanggung renteng dan satu orang pesero atau lebih yang bertindak sebagai pemberi pinjaman uang. CV adalah salah satu badan usaha yang berposisi bukan sebagai badan hukum.<sup>10</sup>

CV Ippho Santosa ini beralamat di Komplek Puspitaloka. Jalan Lili Blok H2 No.1, BSD, Serpong – Tangerang Selatan. Berikut Profil Ippho Santo selaku *founder* British Propolis:<sup>11</sup>

- 1) Motivator belasan negara di 5 benua.
- 2) Pemilik 70-an cabang TK dan SD Khalifah se-Indonesia.
- 3) Penulis Mega Best Seller “7 Keajaiban Rezeki”, “Success Protocol” dan buku-buku Mega Best Seller lainnya sehingga terjual di atas 1 Juta eksemplar.
- 4) 24 Tokoh Kebanggaan Indonesia versi RCTI

Dari penjelasan pola kemitraan diatas dapat kita lihat bahwasanya British Propolis dalam pemasarannya mengadopsi sistem penjualan langsung berjenjang atau yang biasa dikenal dengan *Multi Level Marketing*. Multi Level Marketing atau MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling* yang salah satu sistem pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor, dan sebagai distributor. *Multi Level Marketing* adalah

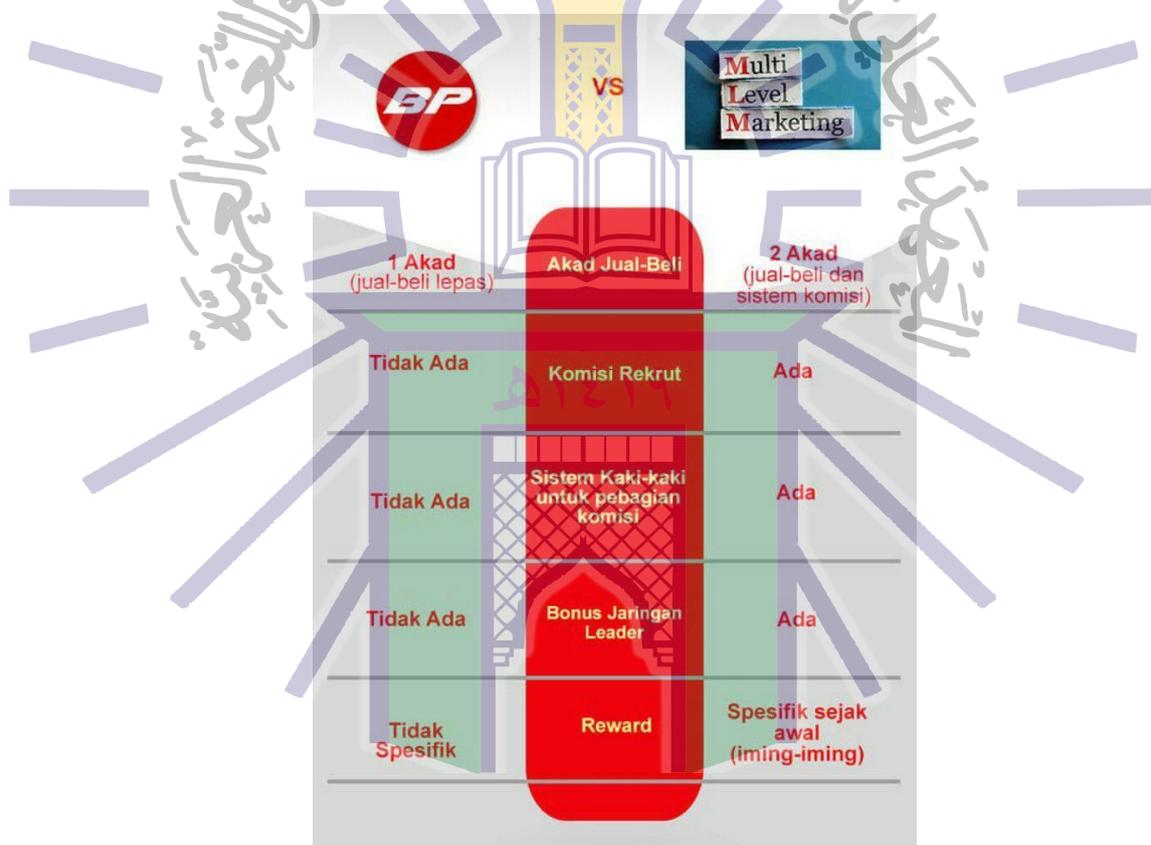
---

<sup>10</sup>Ida Bagus Abhimantara, “Kedudukan Persekutuan Komanditer (*Commanditaire Venootschap*) Sebagai Corporate Guarantee” *Notaire 2*, no. 3, (2019), h. 360.

<sup>11</sup>Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.

pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Disebut demikian, karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasaran.<sup>12</sup>

Namun pihak British Propolis mengklaim tidak menggunakan sistem MLM karena beberapa perbedaan. Berikut gambar tabel perbandingan perbedaan bisnis British Propolis dan MLM:



<sup>12</sup>Luqman Nurhisam, "Multi Level Marketing dalam Tinjauan Hukum Islam (Studi Fatwa DSN-MUI NOMOR: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah)", *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 2, no. 2, (2019), h. 184.

Berikut penjelasan tentang perbedaan tersebut oleh salah satu mitra yang berada pada tingkatan Bright, Salman Alfarisi, ia menjelaskan:

Nggak ada tutup poin, nggak ada kiri kanan, trus mitra baru bisa di atas mitra yang lama tergantung penjualan. Kalau di MLM kan selamanya di bawah ya di bawah terus, nggak join member kalo MLM ada. Trus kalo di MLM fokus ke mencari banyak orang, kalo di BP ya mencari banyak penjualan.<sup>13</sup>

Agung Nugroho menambahkan:

Jadi untuk perbedaannya BP sama MLM, yang pertama akadnya jual beli lepas, jadi sistemnya jualan menjualkan. Kemudian tidak ada komisi ketika kita berhasil merekrut mitra baru. Tidak ada sistem kaki-kaki atau sistem komisi untuk jumlah mitra kita, jadi mitra kita tidak berpengaruh ke pendapatan kita. Kemudian tidak ada bonus jaringan atau *leader*. Dan *reward*-nya, *reward*-nya hanya untuk bentuk apresiasi aja kepada prestasinya mitra kita.<sup>14</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis British Propolis adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Dalam pemasaran produknya bisnis British Propolis mengadopsi sistem penjualan langsung berjenjang atau *multi level marketing* (MLM). Namun pihak British Propolis mengklaim tidak menggunakan sitem MLM karena; (1) menggunakan satu akad (jual-beli lepas), (2) tidak menggunakan komisi rekrut, (3) tidak ada sistem kaki-kaki untuk pembagian komisi, (4) tidak ada bonus jaringan *leaeder*, (5) *reward* yang tidak spesifik.

Namun pada hakikatnya metode penjualan yang digunakan dalam bisnis British Propolis tetaplah metode penjualan barang dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM). Praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah.

---

<sup>13</sup>Salman Al-Farisi, (30 tahun), mitra Bright British Propolis, *Wawamcara*, Tangerang Selatan, 9 Juli 2022.

<sup>14</sup>Agung Nugroho (33 tahun), mitra Bright Plus British Propolis, *Wawancara*, Jakarta, 12 Juli 2022.

## 2. Penetapan Harga dalam Bisnis British Propolis

Penetapan Harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga produk merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya barang yang ditawarkan. Penentuan harga yang salah akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk di pasar.<sup>15</sup>

Untuk mengetahui bagaimana penetapan harga dalam bisnis British Propolis, peneliti telah mewawancarai salah satu mitra British Propolis yang berada pada tingkatan Glow yaitu Husna Yusuf. Ia menjelaskan:

Penetapan harga dalam bisnis BP, Reseller mendapatkan harga yang tentu berbeda dengan Agen. Agen mendapatkan harga yang tentu berbeda dari distributor. Namun, seorang Reseller ketika melakukan penjualan langsung itu marginnya lebih besar. Jadi Agen ke Reseller itu profitnya lebih kecil dibandingkan ketika seorang Reseller menjual ke seorang *customer*. Demikian pun yang terjadi pada seorang distributor ketika menjual ke Agen selisih marginnya lebih kecil dibandingkan ketika seorang Agen atau Reseller menjual ke *customer*. Jadi skemanya itu semakin ke bawah profit semakin besar gitu loh. Penetapan harganya sih seperti itu, jadi kita berusaha menyeragamkan harga untuk menjaga orang-orang yang bergabung dalam bisnis ini<sup>16</sup>

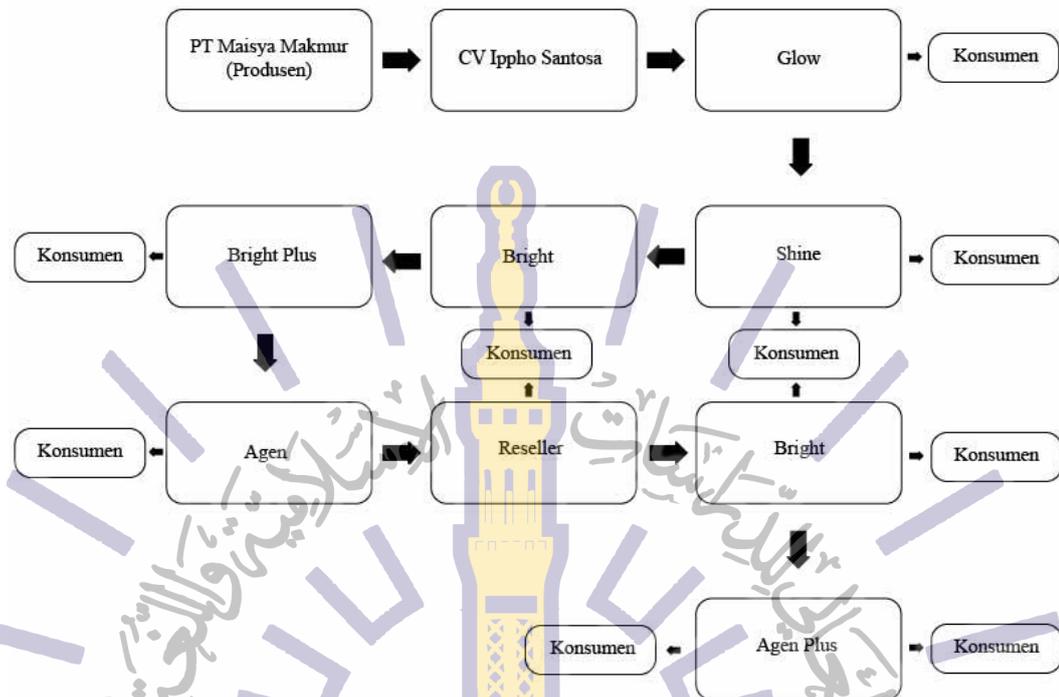
Salah satu *founder* komunitas Tajir Preneur, Bapak Suardi Dahlan menambahkan:

Kalau dari segi harganya kita ada kesamaan harga untuk menghindari kacau di bawah. Misalnya harga (barangnya dua ratus lima puluh, kalau kita tidak buat ketentuan, nanti perakteknya itu, misalnya yang distributor yang harga lebih murah, dia bisa kacau harga dan ini tidak sehat dalam komunitas kita. Kesian teman-teman yang berproses jadi pengusaha. Untuk tingkatannya ada yang dari Agen, Agen Plus. Masing-masing punya harga Reseller kan harga modalnya dua ratus dua puluh perbotol, harga Agen itu dua ratus, kalo harga Agen Plus seratus delapan puluh, Brigh seratus lima puluh, Bright Plus nya seratus tiga puluh, diatasnya Shine seratus dua puluh, kalo di atasnya (Shine) saya belum punya gambaran berapa harga Glow. Yang di bawahnya Pak Ippho langsung itu namanya Glow.<sup>17</sup>

<sup>15</sup>Supriadi, *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*, (Gue Pedia, 2018), h. 31.

<sup>16</sup>Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 22 Juni 2022.

<sup>17</sup>Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur, *Wawancara*, Makassar, 23 Juni 2022.



Berdasarkan hasil analisis dan wawancara dengan Bapak Suardi Dahlan diatas, berikut tabel rantai pemasaran produk British Propolis dari produsen sampai kepada konsumen:

a. Produsen

British Propolis di produksi oleh PT Maisya Makmur yang berada di Jakarta. PT Maisya Makmur berdiri pada maret 2004. Memfokuskan bisnisnya pada penyediaan Food Supplement, dan Obat Herbal Terstandar.<sup>18</sup> Propolis yang digunakan dalam British Propolis merupakan propolis yang berasal dari Bridlington, East Yorkshire, Inggris yang dikemas di Indonesia.

b. CV Ippho Santosa

<sup>18</sup>PT Maisya Makmur, *Situs Resmi PT Maisya Makmur*. <http://maisya.co.id/> (27 Juni 2022)

Ippho Santosa selaku *founder* bisnis British Propolis merupakan distributor British Propolis tingkatan pertama.

c. Glow

Glow merupakan penyalur British Propolis tingkat kedua. Pada tingkatan ini pihak British Propolis merehasiakan harga yang didapatkan oleh distributor dari produsen. Berikut keterangan Husna Yusuf sebagai distributor yang berada di tingkatan Glow:

“Wah ini nda dibuka untuk umum memang maaf, ini internal”<sup>19</sup>

d. Shine

Shine merupakan penyalur British Propolis tingkat ketiga. Shine mendapatkan barang dari Glow dengan harga Rp120.000,- (seratus dua puluh ribu) perbotol.

e. Bright Plus

Bright Plus merupakan penyalur British Propolis tingkat ketiga. Bright Plus mendapatkan barang dari Shine dengan harga Rp130.000,- (seratus tiga puluh ribu rupiah). Untuk mendapatkan harga ini mitra diharuskan menjual produk British Propolis sebanyak 300 botol. Ketika telah mencapai tingkatan Bright Plus maka setiap bulannya diwajibkan untuk menjual minimal 300 botol dalam sebulan, jika tidak maka ia akan mendapatkan harga Bright.

f. Bright

Bright mendapatkan barang dari Bright Plus dengan harga Rp150.000,- (seratus lima puluh ribu rupiah) dengan minimal menyetok 100 produk British Propolis.

g. Agen Plus

---

<sup>19</sup>Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 28 Juni 2022.

Agen membeli barang dari Bright dengan harga Rp180.000,- (seratus delapan puluh ribu rupiah) perbotol dengan minimal menyetok 5 botol produk British Propolis.

h. Agen

Agen membeli barang dari Agen Plus dengan harga Rp200.000,- (dua ratus ribu rupiah) perbotol dengan minimal menyetok 5 botol produk British Propolis.

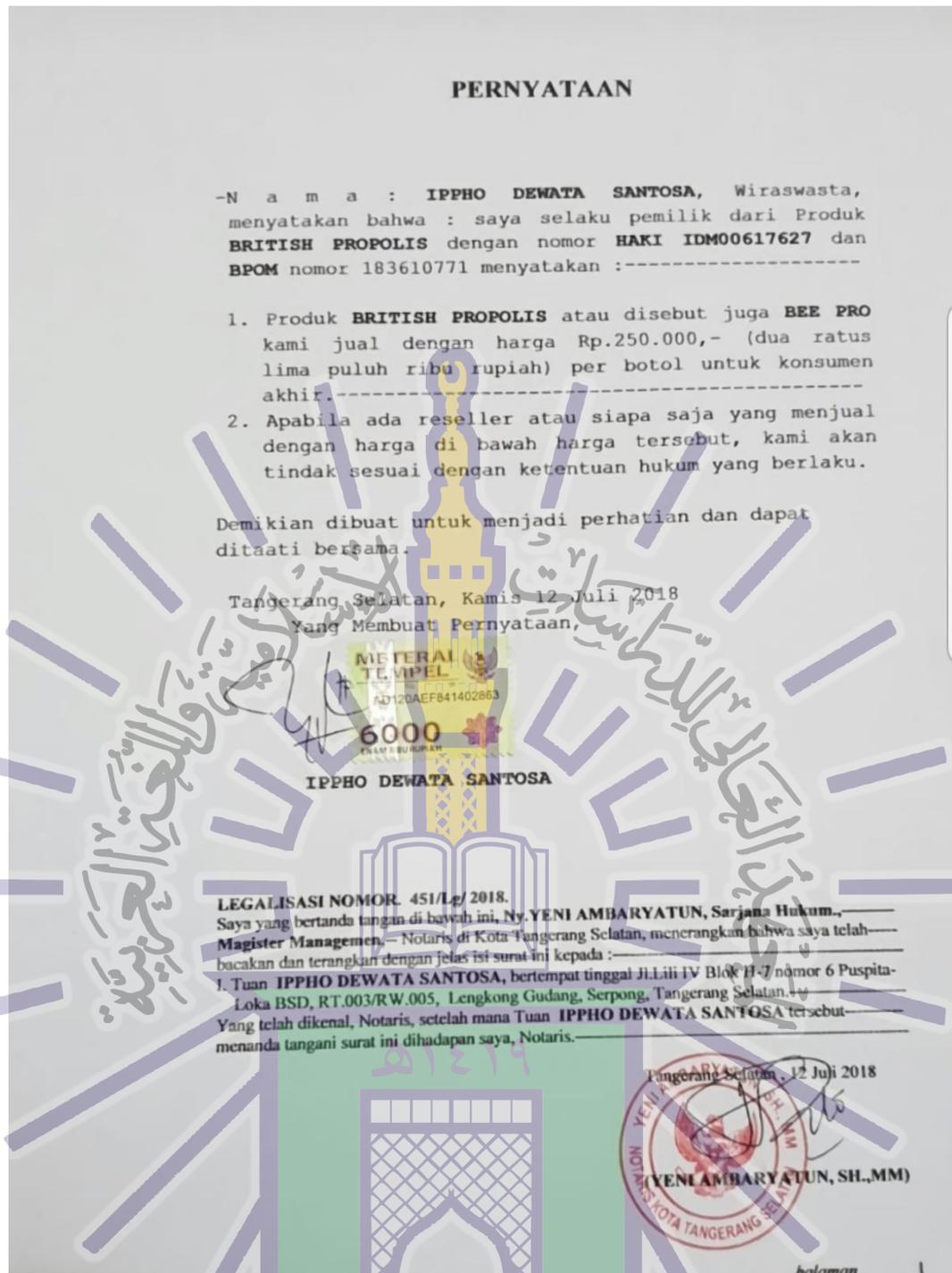
i. Reseller

Reseller mendapatkan barang dari Agen dengan harga Rp220.000,- (dua ratus dua puluh ribu) perbotol dengan syarat menyetok minimal 3 botol produk British Propolis.

Pada tiap tingkatan diatas tidak diperbolehkan menjual produk ke konsumen akhir kecuali dengan harga yang telah ditetapkan, yaitu dengan harga Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) per botol untuk konsumen akhir. Apabila ada *reseller* atau siapapun yang menjual di bawah harga tersebut, maka akan ditindak sesuai dengan hukum yang berlaku, sebagaimana yang tercantum dalam surat pernyataan yang Ippho Santosa buat.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>*Buku Panduan Profit Protocol*, (t.t.p.; t.p.: t.th.), h. 3.



Surat pernyataan di atas dengan jelas menyatakan bahwa pihak British Propolis akan menindak setiap orang yang menjual produk British Propolis di bawah Rp.250.000,-, walaupun dengan harga Rp249.000,-, Bapak i Dahlan mengatakan:

Tetap di tegur yang jelas di bawah Rp250.000,-<sup>21</sup>

<sup>21</sup>Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder Tajir Preneur, Wawancara, Makassar, 24 Juli 2022.*

Mengenai tindakan yang akan dilakukan oleh pihak British Propolis jika ada mitra atau siapapun yang melanggar syarat penetapan harga ini, berikut penjelasan Ibu Husna Yusuf:

Tindakan pertama teguran dan edukasi. Jika masih diulang kita masih ingatkan. Kalau masih diulang lagi yah dikeluarkan.<sup>22</sup>

Bapak Suardi Dahlan menambahkan:

Jika mitra maka di arahkan supaya menjual sesuai dengan harga yang sudah ditentukan. Jika masih berulang maka di stop sebagai bagian dari mitra BP. Jika ada oknum yang sengaja menjual di bawah harga setelah diperingati dan terus melakukan secara berulang-ulang dengan niat untuk mengacaukan harga di pasaran maka akan ditertibkan dengan pendekatan hukum.<sup>23</sup>

Salman Agung Nugroho menambahkan:

Ya banyak, apalagi di *marketplace* ya itu banyak juga. Nah itu kan karena sudah ada juga surat ketetapan harga dari Mas Ippho, makanya ada tindakan-tindakan hukum yang Mas Ippho lakukan untuk orang-orang yang menjual harga di bawah harga yang telah ditentukan. Kalo di Shopee dan di *marketplace* itu sudah banyak yang sudah ditutup, ada ribuan akun yang sudah ditutup, di-*blacklist* oleh Mas Ippho dan tim, bekerja sama dengan tim *marketplace*. Jadi ketika ada laporan mengenai harga yang di bawah itu langsung dilaporkan ke pihak *marketplace*-nya baru kemudian ditutup. Kalau yang *offline* ada juga, ada beberapa aturan-aturan itu, nanti akan dilakukan tindakan hukum ketika, ditegur dulu kan, ditegur dulu dari *leader*-nya, dilacak dulu *leader*-nya siapa. Takutnya kan belum paham. Jadi kita tegur dulu, kalau tidak mengindahkan maka kita bawa ke rana hukum, bahkan sampai di bawa ke polisi ada juga. Jadi memang sudah ada ketetapan hukumnya sih.<sup>24</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas diketahui bahwasanya mitra yang menjual produk British Propolis di bawah harga yang telah ditentukan akan diperingatkan terlebih dahulu, jika masih terus mengulangi maka akan dikeluarkan dari kemitraan atau ditindak secara hukum.

---

<sup>22</sup>Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 23 Juni 2022.

<sup>23</sup>Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur, *Wawancara*, Makassar, 24 Juli 2022.

<sup>24</sup>Agung Nugroho (33 tahun), mitra Bright Plus British Propolis, *Wawancara*, Jakarta, 12 Juli 2022.

## **B. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Bisnis British Propolis Persepektif Hukum Islam**

Ippho Dewata Santosa selaku *founder* atau pemilik produk British Propolis telah menetapkan harga jual British Propolis, yaitu dengan harga Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) per botol untuk konsumen akhir. Sebagaimana yang tercantum dalam surat pernyataan yang dibuat oleh Ippho Santosa. Surat pernyataan yang dibuat di Tangerang Selatan pada Kamis 12 Juli 2018 tersebut berbunyi:<sup>25</sup>

1. Produk BRITISH PROPOLIS atau disebut juga BEE PRO kami jual dengan harga Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) perbotol untuk konsumen akhir.
2. Apabila ada *reseller* atau siapa saja yang menjual dengan harga di bawah harga tersebut, kami akan tinak sesuai dengan hukum yang berlaku.

Dalam Islam penetapan harga jual dikenal dengan istilah *tas'ir*, yaitu penetapan harga jual suatu barang dan mewajibkan orang-orang untuk melakukan jual beli sesuai dengan harga yang telah ditentukan.<sup>26</sup> Menurut Imam al-Syaukānī *tas'ir* ialah sultan atau dewan perwakilannya atau setiap yang menjadi perwakilan dalam mengurus urusan kaum muslimin menyuruh pedagang di pasar untuk tidak menjual dagangannya kecuali dengan harga yang telah ditentukan, dan dilarang untuk menambah atau mengurangi harganya kecuali untuk suatu kemaslahatan.<sup>27</sup> Ulama fiqih empat mazhab sepakat bahwasanya hukum asal *tas'ir* (penetapan harga) adalah haram. Pembolehan *tas'ir* terikat dengan syarat-syarat tertentu.<sup>28</sup>

<sup>25</sup>Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.

<sup>26</sup>Abdu al-Karīm ibn Muḥammad al-Lāhim, *Kitāb al-Muṭla' 'alā daqāiq Zād al-Muustaqni'* (*al-Mu'āmalāt al-Māliyyah*, Juz 1 (Cet. 1; Riyad: Dār al-Kunūz Isybīliyā Lī al-Nasyr wa at-Tauzī', 1429 H), h. 299.

<sup>27</sup>Muḥammad ibn 'Alī ibn Muḥammad ibn 'Abdullāh al-Syaukānī al-Yamaī, *Nail alīAutār*, Juz 5 (Cet. 1; Mesir: Dār al-Ḥadiṣ, 1413 H), h. 260.

<sup>28</sup>Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 302.

Dari pengertian di atas dapat diketahui bahwasanya yang di maksud *tas'ir* ialah ketika sultan atau pemerintah menentukan harga kepada pedagang dan mewajibkannya melakukan jual beli sesuai dengan harga yang telah ditentukan. Suatu penetapan harga bisa dikatakan sebagai *tas'ir* yang hukum asalnya haram ketika yang menetapkan harga adalah pemerintah memaksa pemilik barang untuk menjual barangnya dengan harga yang tidak dia ridai.

Adapun dalam bisnis British Propolis, Ippho Santosa sebagai pemiliklah yang menentukan harga jual. Juga komoditas dan model penjualan yang digunakan dalam bisnis British Propolis tidak termasuk yang dapat diberlakukan *tas'ir*<sup>29</sup>. Produk British Propolis bukanlah kebutuhan dasar manusia sehingga tidak bisa diberlakukan *tas'ir* padanya. Kemudian penetapan harga ini kembali kepada kebijakan *owner* pemilik barang. Sebagaimana penejelasan Asri Muhammad Saleh, saat peneliti wawancara, ia menjelaskan:

*Tas'ir* itu tidak boleh kalau itu adalah sesuatu yang menjadi kebutuhan dasar dari pada orang banyak. Jadi kalo membatasi harga-harga itu, itukan *tas'ir* muncul dari sikap para pedagang di madinah ketika menaikkan harga, sehingga salah seorang sahabat itu datang kepada Rasulullah mengadu akan mahalnya harga itu, tentunya Rasulullah Saw. itu tidak memberikan batasan. Namun sebenarnya ulama mengatakan di zaman Umar itu ada *tas'ir*, ya Umar memberikan pembatasan harga ketika terjadi musim paceklik dan dianggap memang sangat darurat, dimana manusia sangat-sangat susah untuk mendapatkan kebutuhan dasarnya sehingga tidak boleh orang memanfaatkan kesempatan itu untuk menaikkan harga, maka harus ada pembatasan harga. Nah *tas'ir* itu biasanya kalau ada kondisi darurat, artinya orang sangat sulit untuk mendapatkan kebutuhan dasarnya kecuali harus dengan membayar harga yang sangat mahal. Ya masih ingat kemarin yang mahalnya minyak goreng kan, itukan sudah menjadi kebutuhan dasar manusia banyak, pemerintah tidak memberikan harga tertentu sehingga banyak pedagang-pedagang yang seenaknya saja menaikkan harga sesuai dengan keinginannya. Nah British Propolis inikan bukan kebutuhan dasar ya, sehingga memberikan semacam larangan untuk men-*tas'ir* itu dia tidak berlaku disitu, kemudian dia kembali kepada kebijakan dari pada *owner* yang punya perusahaan itu. Artinya ketika orang tidak membeli British Propolis dia tidak akan berpengaruh kehidupannya, maksudnya 'kalau saya tidak membeli British Propolis saya akan celaka' misalnya, tidak seperti itu. Jadi dia tidak terkait dengan hukum tersebut disitu, gak masalah insya Allah. Jadi secara hukum itu dia kembali kepada *al-muslimūna 'alā syurūṭihim*. Sebenarnya dia sekalipun dalam *taṭbīq*-nya, aplikasinya di lapangan itu menyelisih dari pada tujuan dari jual beli,

<sup>29</sup>Lihat Bab II, h. 42-44.

kenapa? Karena kan jual beli itu kan hukumnya *tamlīk tām*, tapi kalau dari sisi persyaratannya inikan bukan dalam kaitannya dengan jual beli itu, tapi dalam kaitannya itu dengan kemaslahatan yang lebih umum dipandang oleh pihak perusahaan itu. Bahwasanya kenapa perlu untuk menentukan harga seperti itu? Karena mungkin dia pertimbangkan ya sisi menjaga stabilitas, menjaga kestabilan harga itu dengan masyarakat sehingga dia tidak mau menaikkan atau menurunkan. Tapi kalau mau diambil lebih spesifik bisa masuk dalam kategori *bai' wa syarṭin*, tapi kan disini bukan jual beli biasa, dia sistem keagenan, kemitraan.<sup>30</sup>

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa penetapan harga yang diberlakukan oleh Ippho Santosa ini tidak termasuk dalam bab *tas'ir* melainkan masuk dalam dalam bab jual beli bersyarat. Karena Ippho Santosa mempersyaratkan para mitranya untuk menjual British Propolis kepada konsumen akhir dengan harga yang telah ia tentukan, yaitu Rp250.000,-. Namun syarat ini tidak hanya berlaku kepada mitra usaha, namun kepada siapa saja yang mau menjual produk British Propolis. Maka dari itu peneliti membagi pembahasan ini menjadi dua poin berikut:

1. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Bisnis British Propolis Persepektif Hukum Islam

Untuk mengetahui hukum penetapan harga jual beli terendah kepada mitra usaha yang diterapkan dalam bisnis British Propolis, peneliti telah mewancarai salah satu anggota Komisi Mamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, Ustaz Asri Muhammad Saleh, Lc., M.A., beliau menjelaskan:

Pertama berkaitan dengan ini kan semacam sistem keagenan ya. Dia merupakan suatu perusahaan, perusahaan ini menawarkan satu produk yang tidak ditawarkan oleh perusahaan lain. Ya mungkin dari sisi barangnya ada yang sama, tapi dari sisi *branding*-nya itu kan punya perusahaan. Nah sehingga dari sini memang perusahaan itu ketika dia memberikan semacam bentuk penawaran kepada yang ingin bergabung dalam perusahaannya itu untuk menawarkan produknya kepada halayak ramai maka dia bisa saja menentukannya. Nah memang yang jadi *isykal*-nya itu adalah ketika produk itu diperjual belikan kepada agen, artinya agen itu langsung beli kepada *supplier* atau penyedia barang itu kemudian ditentukan harganya itu menyalahi kaidah dari pada jual beli. Karena kaidah jual beli itu kan *al-tamlīk al-tām* istilahnya ya, ketika terjadi pertukaran itu berarti bahwa barang yang dipertukarkan itu diberikan kepada orang yang betul-betul memiliki secara sempurna. Orang yang beli, ketika dia beli barangnya, dia ambil dia sudah bayar maka barang itu menjadi miliknya. Nah

<sup>30</sup>Asri Muhammad Shaleh, (37 tahun), Anggota Komisi Muamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, *Wawancara*, 14 Juli 2022.

kalau dia menjadi miliknya, pemiliknya memiliki kekuasaan untuk ber-*tasarruf* bertindak terhadap apa yang di milki itu, dia mau jual dengan harga berapa pun tidak masalah. Ya itu hukum asalnya seperti itu, namun ini di British Propolis, apakah sistem yang dibangun dalam keagenan itu, apakah itu dianggap sebagai satu perusahaan yang lainnya jadi mitra itu dianggap sebagai mitra yang harus tunduk kepada peraturan yang di tetapkan oleh pihak perusahaan. Nah kalau itu dianggap sebagai perusahaan maka tidak masalah dia memberikan ketentuan harga, karena dianggap satu naungan istilahnya, satu institusi, satu tim istilahnya, itu berlaku di dalamnya *al-muslimūna ‘alā syuruṭihim*, setiap muslim itu harus komitmen dengan apa yang mereka sepakati di awal, seperti itu. Sehingga tidak masalah kalau itu memang menjadi perjanjian di awal dan orang yang masuk disitu tau bahwasanya tidak boleh menetapkan sendiri, harus ada harga dari perusahaan maka harus komitmen dengan itu, karena dianggap itu sebagai satu tim, satu naungan, satu perusahaan. Yang tidak boleh itu adalah kalau dia akadnya jual beli biasa ya, kita jual barang kemudian kita katakan kepada orang tersebut ‘ini barang saya jual, tapi anda tidak boleh menjual kembali dengan harga sekian’ ini tidak boleh, kenapa? Karena kan bukan satu tim dan itu berlaku hukum *tamlīk* disitu, kalau kita jual ya selesai terserah dia mau apakan barang itu. Nah inikan dianggap sebagai satu tim sehingga mungkin dengan beberapa pertimbangan dari pihak *owner* dari pada perusahaan itu sehingga dia memberikan batasan tidak boleh menjual lebih atau kurang dari harga yang telah ditetapkan, seperti itu.<sup>31</sup>

Dari penjelasan Ustaz Asri di atas diketahui bahwa karena dalam Bisnis British Propolis ini transaksi jual belinya bukan jual beli biasa melainkan jual beli kemitraan, di mana mitra ini dianggap satu naungan dengan perusahaan maka tidak masalah perusahaan memberikan ketentuan harga dan berlaku kaidah yang berdasarkan sabda Rasulullah Saw.:

المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ<sup>32</sup>

Artinya:

Seorang muslim itu berpegang pada syarat-syarat mereka.

Sehingga ketika penetapan harga ini menjadi perjanjian di awal dan orang yang bergabung dalam bisnis British Propolis tau bahwasanya tidak boleh menetapkan harga sendiri, harus mengikuti penetapan harga dari perusahaan maka harus mitra harus komitmen dengan penetapan harga itu. Penjelasan Ustaz Asri

<sup>31</sup>Asri Muhammad Shaleh, (37 tahun), Anggota Komisi Muamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, *Wawancara*, 14 Juli 2022.

<sup>32</sup>Abū Dāwud Sulaimān ibn al-Asy’ās ibn Ishāq ibn Basyīr ibn Syaddād ibn ‘Amru al-Azdī al-Sijistānī, *Sunan Abī Dawud*, Juz 3 (al-Maktabah al-‘Aṣriyyah: t.th.), h. 304.

diatas juga senada dengan hasil wawancara peneliti dengan ketua Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Ustaz Dr. Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A., beliau menjelaskan:

Saya melihat bahwa penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha dalam kemitraan bisnis British Propolis ini masuk dalam *al-syurūt fī al-bai'*. Jadi dalam jual beli itu ada namanya *al-syurūt fī al-bai'*, persyaratan-persyaratan yang bukan terkait jual beli secara langsung tetapi dia mengandung kemaslahatan, baik bagi pembeli ataupun penjual. Maka *syurūt fī al-bai'* itu ada yang diperbolehkan dan ada yang diharamkan. Yang dibolehkan itu kalau dia mengandung kemaslahatan atau dalam rangka memperkuat jual beli. Contohnya saya ingin bahwa jual beli ini dengan cara *cash* umpunya dan disepakati untuk memperkuat jual beli atau saya ingin dengan mata uang tertentu, ya itu bisa. Begitu pula persyaratan-persyaratan yang disebutkan oleh para ulama yang mengandung kemaslahatan jual beli. Meskipun dia tidak termasuk dalam inti jual beli tetapi dia dipersyaratkan dan disepakati antara penjual dan pembeli, maka berlaku kaidah sesuai dengan hadis; *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim*, seorang muslim itu berpegang teguh pada persyaratan yang mereka sepakati. Nah dalam kasus BP kaidah ini yang perlu di ini, karena dia pada hakikatnya ketika seseorang telah berakad, bermitra dan telah ditetapkan dalam perusahaan tersebut bahwa nilai harga jual terendah itu seperti ini dan dia sepakat dengan itu, dengan sistem itu maka berlaku kaidah *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim*. Dan ini tidak menimbulkan kemudharatan yang besar dalam transaksi jual beli itu. Maka *wallahu ta'ālā a'lam*, setelah menimbang melihat pembahasan para ulama terkait dengan syarat-jual beli bersyarat. Maka kelihatannya *wallahu a'lam* tidak ada masalah ketika penjual dan pembeli itu sepakat bahwa barang tersebut ketika akan dijual, sebagai mitra ya ketika bersepakat dengan itu maka harus menerima itu sebagai kesepakatan. Kalau tidak setuju jangan bergabung di bisnis itu, kalau setuju ya *al-Muslimūna 'alā Syurūṭihim*.<sup>33</sup>

Dari penjelasan diatas Ustaz Akhmad Hanafi memandang syarat kepada mitra usaha yang ada dalam Bisnis British adalah sah dan mengikat. Pendapat tersebut juga dikuatkan dengan temuan peneliti terkait penjelasan penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis yang dikemukakan oleh ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI), K.H. Muhammad Cholil Nafis Lc., MA., Ph.D dalam podcast salah satu kanal Youtube, beliau menjelaskan:

Mematok harga ini hak orang yang menjual, boleh-boleh saja mematok harga itu. Perusahaan yang berhak menentukan harga. Tapi orang yang membeli harus dengan syarat harus menjual seperti ketentuan dari perusahaan itu namanya mempersyaratkan kepada pembelian sesuatu itu. Nah memberikan syarat itu memang *khilāfiyah* antara ulama ya. Ada yang mengatakan nggak boleh ngasih

---

<sup>33</sup>Akhmad Hanafi Dain Yunta, (47 tahun), Ketua STIBA Makassar, *Wawancara*, 28 Juni 2022.

syarat dong, tetapi boleh saja kalo di dalamnya ada *maṣlahah*, *al-aslu fī al-mu'āmalah al-ibāhah*, hukum dasar pada muamalah itu boleh. Di sini ketika ada kesepakatan antar mereka; 'nih kamu boleh bergabung loh dengan BP, bisa jadi agen, tapi penjualan semua harus sama. Untuk melindungi apa? Agen-agen yang kecil, penjual-penjual yang kecil. Kalo ada penjual yang besar di-*drop* dengan harga yang kecil kan gak laku. Maka untuk menjaga kemaslahatan ini, maka harganya disamakan semua. Itu boleh. Karena kita diperintahkan *aufū bī al-'uqūd* untuk melaksanakan akad kita, janji kita. *al-Muslimūna 'alā Syuruṭihim illa syarṭan ḥarrama ḥalālan au ḥallala ḥarāman*; jadi orang muslim itu terikat dengan perjanjiannya, kecuali janji itu menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal. Maka ketika di BP itu dibuka; 'ayo siapa yang mau jadi agen', siapa yang menjadi mitra kita kemudian ada kesepakatan semua harganya Rp250.000,-, maka semua harus mengikuti. Karena ketika dia membeli, ketika dia bermitra maka terikat dengan aturan syarat itu. Tetapi anjuran saya barangkali sifatnya kemitraan gitu bisa saja ketika mereka menjadi mitra nya, menjadi agennya dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis. Sehingga tidak hanya lisan ke lisan tetapi lebih kuat secara hukum. Ya hukum Indonesia lebih kuat dari pada lisan ke lisan. Oleh karena itu jawaban saya, menentukan harga itu hak penjual dan hak pembeli untuk menerima, ridho dengan itu. Tetapi bagi kita baiknya jangan melambung, melampaui kewajaran. Kemudian mensyaratkan dari perusahaan itu untuk menjual secara rata, tentang bagaimana harga dari BP itu Rp250.000,-, syarat tidak mencederai dari pada akad. Maka wajib dipenuhi dan hukumnya sah. Karena ini untuk kemaslahatan. Selama itu ada kesepakatan dan disitu kemaslahatan maka orang islam yang bersepakat dan berjanji itu harus memenuhi kesepakatan dan janjinya.<sup>34</sup>

Dari penjelasan Ustaz Asri, Ustaz Ahmad Hanafi dan K.H. Cholil Nafis di atas menjelaskan bahwa penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha yang diterapkan dalam Bisnis British Propolis adalah sah dan mengikat. Pernyataan di atas juga dikuatkan dengan penjelasan Sayyid Sābiq mengenai syarat-syarat sah dan mengikat dalam jual beli.

Di antara jual beli bersyarat yang sah yaitu syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Contohnya, seseorang menjual sebidang rumah dan mensyaratkan agar dia boleh mengambil manfaatnya selama waktu tertentu, seperti menempatnya selama satu atau dua bulan. Contoh lainnya, seseorang menjual seekor unta dan mensyaratkan agar unta tersebut membawanya ke tempat tertentu. Jabir pernah menjual seekor unta kepada

---

<sup>34</sup>British Propolis Official Store, 29 Januari 2022, Amanah Podcast British Propolis (Vidio), *YouTube*, <https://youtu.be/gNpITBIWyO8>

Rasulullah saw. dan mensyaratkan agar dia boleh menunggangnya sampai Madinah.<sup>35</sup>

Jika kita melihat syarat yang diterapkan oleh BP, maka syarat-syarat tersebut tergolong dalam salah satu syarat yang sah. Yaitu, syarat tersebut masuk kedalam syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Berikut penjelasan *founder* Profit Protocol yang berada pada tingkatan Glow, Husna Yusuf mengenai pentingnya penetapan harga dalam bisnis British Propolis:

Jadikan Mitra BP itu di seluruh Indonesia banyak ya. Kenapa kita mengatur harga? Agar tidak ada mitra-mitra yang terdzolimi. Kebayang kalau misalnya kita tidak menentukan harga penjualan. Reseller itu mengambil barang dengan harga Rp600.000,- perbotol. Si Agen mengambil harga dengan harga Rp1.000.000,- per lima botol. Kalau kita tidak mengatur harga bisa jadi nanti Reseller tidak bisa bertumbuh karena dimonopoli oleh si Agen atau di monopoli oleh Agen Plus di monopoli oleh distributor makanya dengan mengatur harga kita Berharap keadilan bagi mitra bebek itu tercapai.<sup>36</sup>

Dari penjelasan *founder* Profit Protocol di atas, dapat diketahui potensi mudarat yang besar akan terjadi jika tidak dilakukan penetapan harga jual terendah, yaitu rusaknya harga pasar. Karena mitra pada tingkatan atas yang mendapatkan harga lebih murah, jika ia menjual dengan harga dibawah Rp250.000,-, ia tetap mendapatkan untung yang banyak dan juga bisa menarik konsumen yang lebih banyak karena harga yang lebih murah. Contohnya, jika mitra Bright yang membeli produk BP dengan harga Rp130.000,-, jika ia menjualnya dengan harga Rp200.000,- maka ia akan mendapatkan untung yang lebih banyak yaitu Rp70.000,-. Dengan cara ini ia dapat menarik konsumen lebih banyak karena harganya yang lebih murah. Sedangkan mitra lain yang baru mulai

---

<sup>35</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 99.

<sup>36</sup>Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 22 Juni 2022.

bergabung, seperti Reseller dan Agen akan akan kesulitan bersaing dalam menjual produknya.

Jadi berdasarkan penjelasan di atas dan hasil analisis peneliti, menurut persepektif hukum Islam penetapan harga jual kepada mitra usaha yang bergabung dalam bisnis British Propolis adalah sah dan mengikat. Karena penetapan harga di sini merupakan bentuk syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Maka mitra usaha yang bergabung dan setuju dengan peraturan yang dibuat oleh perusahaan harus memenuhi syarat tersebut. Rasulullah saw. bersabda:

المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ<sup>37</sup>

Artinya:

Seorang muslim itu berpegang pada syarat-syarat mereka.

## 2. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Orang yang Tidak Bermitra dalam Bisnis British Propolis Persepektif Hukum Islam

Dalam surat pernyataan yang di buat oleh Ippho Santosa, pada poin kedua tertulis:

Apabila ada *reseller* atau siapa saja yang menjual dengan harga di bawah harga tersebut, kami akan tindak sesuai dengan hukum yang berlaku.<sup>38</sup>

Dari pernyataan di atas diketahui bahwa Ippho Santoa selaku pemilik produk British Propolis tidak hanya mempersyaratkan penetapan harga jual terendah kepada mitranya saja. Melainkan ia juga mempersyaratkannya kepada siapa saja yang ingin menjual produk British Propolis.

Untuk mengetahui hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang tidak bermitra dalam bisnis British Propolis dalam persepektif hukum Islam,

<sup>37</sup>Abū Dāwud Sulaimān ibn al-Asy'as ibn Ishāq ibn Basyīr ibn Syaddād ibn 'Amru al-Azdī al-Sijistānī, *Sunan Abī Dawud*, Juz 3 (al-Maktabah al-'Aşriyyah: t.th.), h. 304.

<sup>38</sup>Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.

peneliti telah mewawancara salah satu anggota Komisi Muamalah Dewan Syari'ah

Wahdah Islamiyah, Ustaz Asri Muhammad Shaleh, Lc., M.A., ia mengatakan:

Kalau bukan sebagai mitra, maka tidak boleh pihak *owner* menentukan, karena sudah berpindah tangan secara *full*, sehingga berlaku konsekuensi jual beli. Dalam syarat ini sudah tidak ada masalah bagi penjual, karena konsumen tidak menjual secara terus-menerus. Ini adalah *syartun mulgī* yang tidak berlaku dalam jual beli, maka solusinya bagi yang mau konsumen yang bukan mitra dan mau menjual kembali produk itu dengan harga lebih rendah, maka tidak usah dipublish supaya tidak ketahuan, dan hal itu tidak melanggar hukum *syar'ī*.<sup>39</sup>

Anggota Komisi Ibadah Dewan Syari'ah Wahdah Islamiyah, Ustaz Hendri Abdullah, Lc., menambahkan:

Orang yang bukan mitra, beli 10 botol untuk konsumsi pribadi. Kemudian baru pakai 2 botol, tapi setelah itu nda pake lagi. Nah 8 botol itu mau dijual kembali dengan harga di bawah 250 yang penting kembali modal dan bantu orang juga, tapi dari pihak BP tetap tidak membolehkan. Katanya kalau mau bantu ya digratiskan sekalian daripada dijual di bawah harga. Ini sdh ngawur namanya, itu BP sudah jadi milik kita. Kita bukan mitra, bebas mau jual berapa saja. Ini jelas dalam jual beli namanya *syartun fāsīdun* (rusak) tapi tidak membatalkan akad. Akadnya tetap sah. Tapi syarat yang keliru itu tidak berlaku, tidak dianggap.<sup>40</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha British Propolis adalah sah akadnya namun syaratnya *fāsīd* atau tidak dianggap. Hal ini dikuatkan dengan penjelasan Sayyid Sābiq tentang syarat-syarat yang *fāsīd* yaitu diantaranya syarat yang dengannya jual beli dinyatakan sah, tetapi syarat itu sendiri batal, yaitu syarat yang bertentangan dengan konsekuensi jual beli. Misalnya, syarat yang diajukan oleh penjual kepada pembeli agar tidak menjual atau menghibahkan barang yang dibelinya.<sup>41</sup> Rasulullah saw. Bersabda:

كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ، وَإِنْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ

Artinya:

Setiap syarat yang tidak ada dalam Kitab Allah adalah batal, meskipun ada seratus syarat.

<sup>39</sup>Asri Muhammad Shaleh, (37 tahun), Anggota Komisi Muamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, *Wawancara*, 14 Juli 2022.

<sup>40</sup>Hendri Abdullah, (32 tahun), Anggota Komisi Ibadah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, *Wawancara*, 11 Juli 2022.

<sup>41</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Lebanon; Dār al-Kutub al-‘Arabī: t.th.), h. 99-100.

Pendapat ini dikemukakan oleh Ahmad, Hasan, asy-Sya'bi, al-Nakha'i, Ibnu Abi Laila, dan Abu Tsaur. Sementara Abu Hanifah dan Imam Syaf i berpendapat bahwa jual beli ini batal.<sup>42</sup>

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha British Propolis adalah sah akadnya namun syaratnya *fāsid* atau tidak dianggap. Jadi orang yang bukan mitra boleh menjual produk British Propolis di bawah harga yang telah ditentukan.



---

<sup>42</sup>Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 99.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis British Propolis adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Dalam pemasaran produknya bisnis British Propolis menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Penetapan harga dalam bisnis British Propolis bervariasi dan berbeda pada setiap tingkatan mitra. Semakin tinggi tingkatan mitra maka semakin tinggi keuntungan yang akan didapatkan ketika menjual kepada konsumen akhir. Adapun dalam menjual kepada konsumen akhir dipersyaratkan bagi mitra atau siapapun untuk tidak menjual produk British Propolis di bawah Rp250.000,-.
2. Ditinjau dari persepektif hukum Islam, penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha yang diterapkan oleh British Propolis bukan termasuk dalam *tas'ir*. Penetapan harga ini termasuk dalam pembahasan jual beli bersyarat. Dilihat dari persepektif jual beli bersyarat, syarat yang diberlakukan dalam bisnis British Propolis kepada mitranya adalah sah dan mengikat, karena syarat yang diberikan kepada mitra usaha termasuk syarat yang diperbolehkan dalam jual beli, yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Adapun hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha bisnis British Propolis adalah sah akadnya namun syaratnya *fāsid* atau tidak dianggap.

Jadi orang yang bukan mitra boleh menjual produk British Propolis di bawah harga yang telah ditentukan.

## **B. Implikasi Penelitian**

### **1. Implikasi Teoritis**

Implikasi penelitian ini menjelaskan bahwasanya penetapan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan terhadap produknya sendiri tidak termasuk dalam pembahasan *tas'ir*. Melainkan masuk dalam pembahasan jual beli bersyarat.

### **2. Implikasi Praktis**

Hasil penelitian ini menunjukkan penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis adalah sah dan mengikat. Namun masih dibutuhkan penelitian lebih lanjut terhadap sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) yang digunakan dalam bisnis British Propolis. Karena praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

*Al-Qur'ān al-Karīm*

### 1. Buku

- 'Abdu al-Rahman al-Jazirī. *al-Fiqh 'ala al-Mazāhib al-'Arba'ah*. Juz 2, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1424 H.
- Anwar, Syaifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1991.
- Ashshiddieqy, TM. Hasbi. *Pengantar Ilmu Fiqih*. Jakarta: Bulan Bintang, 1985.
- 'Azzām, Abdul 'Aziz Muḥammad. *Fiqh al-Mu'āmalāt*. Maktab ar-Risālah ad-Dauliyyah Liṭṭabā'ah wa al-Kompūter.
- Badan Pusat Statistik. *Statistik E-Commerce 2021*. BPS, 2021.
- al-Damasyqī, Taqiy al-Dīn Abū al-'Abbās Aḥmad ibn 'Abdul Ḥalīm ibn 'Abd al-Salām ibn 'Abdullāh ibn Abī al-Qāsim ibn Muḥammad ibn Taimiyyah al-Hirānī al-Ḥanbalī. *al-Ḥisbah fī al-Islām*, (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah).
- al-Dubyān, Dubyān ibn Muḥammad. *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu'āsara*, Juz 1. Cet. 2; ar-Riyāḍ: al-Mulk Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H.
- Fatoni, Siti Nur. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi Dasar-dasar Ekonomi Islam)*. Cet. I, Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Fauzia, Ika Yunia. Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Cet. 1; Jakarta: Kencana, 2014.
- al-Garnāṭī, Abū al-Qāsim Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn 'Abdillāh Jazī al-Kalbī. *al-Qawānīn al-Fiqhiyyah*, (t.d.)
- Jamilah, Putri. "Kerjasama Pt. Gemilang Unggas Prima Pekanbaru Dengan Mitra Peternak Jl. Garuda Sakti Km.21 Pasar Minggu Kec. Tapung Menurut Perspektif ekonomi Islam". *Skripsi*. Riau: Fak. Syari'ah dan Hukum UIN Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2015.
- al-Ju'fī, Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn 'Ismā'il al-Bukhārī. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. Juz 2. Cet. 5; Damaskus: Dār ibn Kaṣīr: 1414 H).
- al-Kahlānī, Muḥammad bin Ismā'il. *Subul al-Salām*. Juz 3. Cet. IV; Mesir: Maktabah Muṣṭafa al-Babī al-Halabī, 1960.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Cet. X; Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Kementrian Agama Republik Indonesia, *Qur'an dan Terjemahan*, Cet. III; Jakarta: Almahira, 2015.
- al-Mālikī, Abū al-'Abbās Aḥmad ibn Muḥamma al-Khalūtī al-Ṣāwī. *Bulghah al-Sālik li Aqrab al-Masālik*, Juz 3. t.t.p; Dār al-Ma'ārif, t.th.
- al-Maqdisī, Ibnu Qudāmah. *al-Muqni' fī Fiqhi Imām Aḥmad*. Cet. 1; Jeddah: Maktabah al-Suwādī Littauzī', 1421 H).
- Moleong, Lexy J.. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2014.
- al-Musyaiqim, Khalid ibn 'Alī ibn Muḥammad. *al-Mukhtasar fī al-Muā'malāt*. Riyāḍ; Maktabah al-Rusyd, 2013).

- al-Naisābūrī, Abū al-Ḥusain Muslim ibn al-Ḥajjāj ibn Muslim al-Qusyairī. *Ṣaḥīḥ Muslim*. Juz 5. Cet. I; Damaskus: Dār al-Ṭabā’ah al-‘Āmirah:1334 H.
- al-Qurṭubī, Abū ‘Abdillāh Muḥammad ibn Aḥmad al-Anṣārī. *al-Jāmi’ li Ahkām al-Qur’ān*, Juz 3 (Cet. IV; al-Qāhirah: Dār al-Kutub al-Miṣriyyah, 1384 H).
- al-Quzuwainī, Abū ‘Abdillāh Muḥammad ibn Yazīd ibn Mājah. *Sunan Ibnu Mājah*. Juz 3. Cet. 1; Dār al-Risālah al-‘Amāliyyah: 1430 H.
- Rahardjo, Mudjia. *Triangulasi dalam penelitian kualitatif*. t.t.p.: t.p., Disampaikan pada mata kuliah Metodologi Penelitian, 2010. Sekolah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- al-Rammānī, Zaid ibn Muḥammad. *Maqāṣid al-Syarḥī’ah al-Islāmī*. Cet. 1; Riyad: Dār al-Faiṣ li al-Nasyr wa al-Tauzī’, 1415 H.
- al-Ramlī, Syamsuddīn. Nihāyah al-Muhtāj ilā Syarḥ al-Minhāj. Juz 3 (Beirut: Dār al-Fikr, 1404 H).
- Rozalinda. “Ekonomi Islam”. Ed. 1. Cet. III; *Rajawali Pers*, 2016. h. 154.
- Sābiq, Sayyid. *Fiqh al-Sunnah*. Juz 3 (Lebanon; Dār al-Kutub al-‘Arabī: t.th.).
- Supriadi, *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*. Gue Pedia, 2018.
- Suharto dan Yudi Sutarso. *Marketing in Practice*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Cet. IX; Bandung: Alfabeta, 2017).
- al-Syaibāniyy, Yaḥya ibn Ḥubairah ibn Muḥammad ibn Ḥubairah al-Ḍahlī. *Ikhṭilāf al-Aimmah al-‘Ulamā’*, Juz 1. Lebanon: Dār al-‘Ilmiyyah, 1443 H.
- Taimiyyah, Ibnu. *Majmū’ al-Fatāwā*, (Madinah: Majma’ al-Mulk Fahd liṭabā’ah al-Muṣḥaf al-Syarīf, 1416 H).
- al-Ṭayyār, ‘Abdullāh ibn Muḥammad, dkk. *Al-Fiqh al-Muyassar*. Riyad: Dār al-Waṭn li al-Nasyr, 1432 H.
- Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.
- al-Tirmizī, Abū ‘Īsa. *Sunan al-Tirmizī*, Juz 3. Cet. 1; Mesir: Syarikah Maktabah wa Maṭba’ah Muṣṭafā al-Bābī al-Halabī: 1395 H.
- al-Zuhailī, Wahbah. *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillat*. Juz 5. Cet. I; Damaskus: Dār al-Fikr:1425 H / 2005 M.

## 2. Skripsi

- Aisyah, Sovi Nur “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah JL.Peruangan Cirbon)”, *Skripsi*. Cirebon: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2015.
- Fakhruddin, Muhammad. “Penetapan Harga Jual Beli Tiket Tarif Lebaran Bus Jurusan Bima Mataram di Bima Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. *Skripsi*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2018.
- Kamsiah. “Jual Beli Buah yang Masih di Pohon Menurut Persepektif Fikih Muamalah (Studi Komparasi Antara Pendapat Imam Syāfi’i dan Imam Aḥmad)”. *Skripsi*. Makassar: Fak. Syariah STIBA Makassar, 2018.

Nurul Rosyidah, "Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes", *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019.

Salwah, "Mekanisme Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep)". *Skripsi*. Makassar: Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, 2019.

### 3. Jurnal

Aqbar, Khaerul, dan Azwar Iskandar. "Prinsip Tauhid dalam Implementasi Ekonomi Islam." *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* 1 no. 1 (2021), h. 34-44.

Hilal, Syamsul. "Konsep Harga dalam Ekonomi Islam (Telah Pemikiran Ibn Taimiyyah)". *ASAS* 6, no. 2 (2014): h. 18-20.

Hasbiyalloh, Muslim dan Deni Ahmad Jakaria. "Aplikasi Penjualan Barang Perlengkapan Hand Phone di Zildan Cell Singaparna Kabupaten Tasikmalaya". *JUMANTAKA* 1, no. 1 (2018): h. 62.

Matondang, Zulkifli. "Validitas dan Reliabilitas Suatu Instrumen Penelitian". *Jurnal Tabularasa*, 6 (1). pp. (2019): 87-97.

Muslimin, Supriadi dan Zainab Wardah Jafar. "Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam." *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 2, no. 1, (2020), h. 1-11.

Pardanawati, Sri Laksmi dan Fandy Tri Apriyono. "Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Produk British Propolis". *Jurnal Akutansi an Pajak* 21, no. 2, (2021), h. 398.

Rifa'i, Moh.. "Kajian Masyarakat Beragama Perspektif Pendekatan Sosiologis." *Al-Tanzim Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2, no.1 (2018), h. 23-35.

Rijali, Ahmad. "Analisis Data Kualitatif", *Al-Hadharah* 17, no. 33 (2018): h. 81-95

Sari, Diah Prawitha. "Berpikir Matematis dengan Metode Induktif, Deduktif, Analogi, Integratif dan Abstrak". *Jurnal Matematika dan Pendidikan Matematika* 5, no. 1 (2016): h. 79-89.

### 4. Internet

Badan Pengembangan Bahasa dan Pembakuan. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*. Profit Protocol, "Apa Itu British Propolis". *Official Website of Profit Protocol*. <https://profitprotocol.id/> (27 Juni 2022)

### 5. Wawancara

(Abdullah, Wawancara, 2022)

(Alfarisi, Wawancara, 2022)

(Dahlan, Wawancara, 2022)

(Nugroho. Wawancara, 2022)

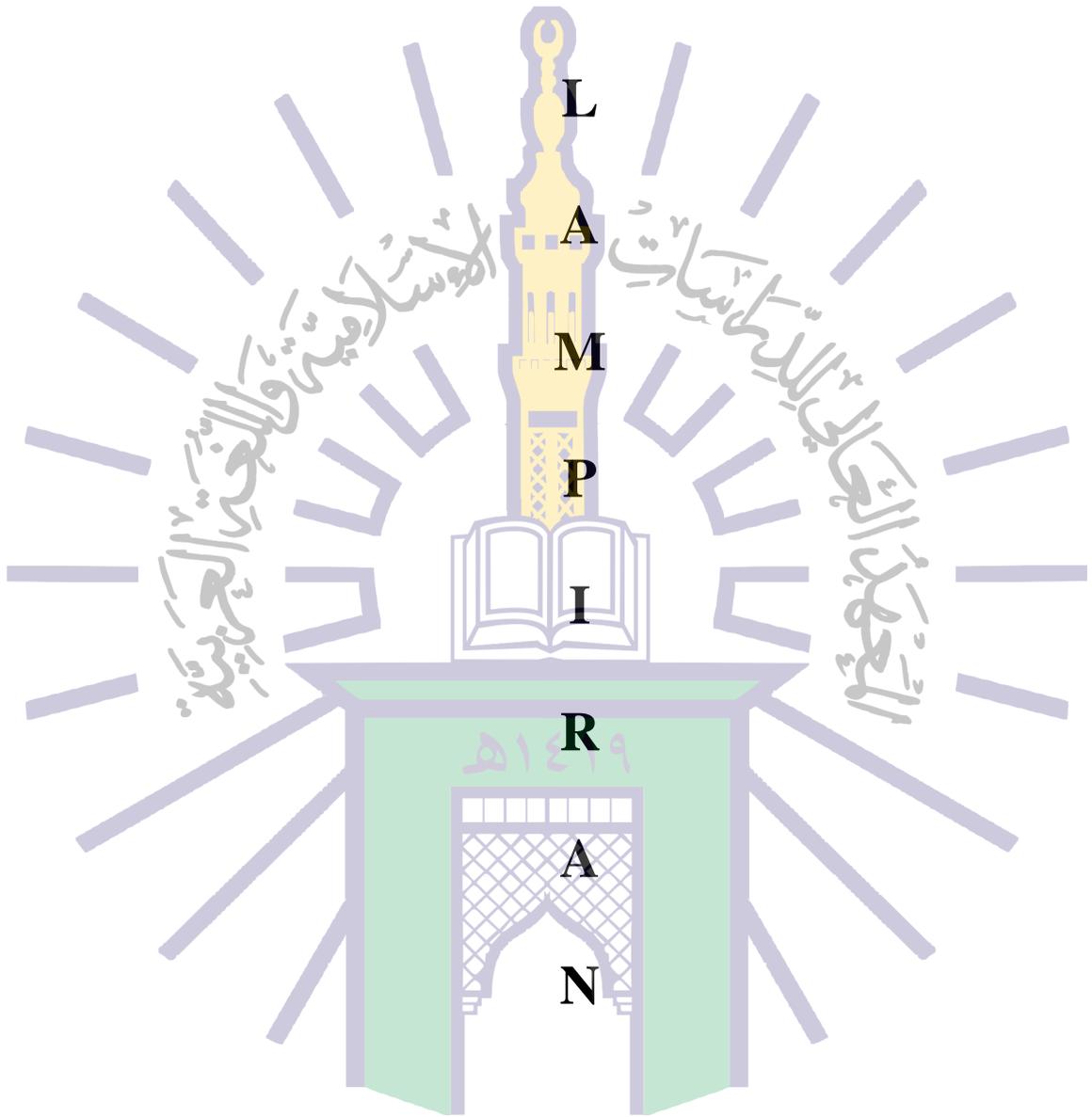
(Hanafi, Wawancara, 2022)

(Irsyad. Wawancara, 2022)

(Shaleh, Wawancara, 2022)

(Yusuf, Wawancara, 2022)





## Surat Izin Penelitian



**YAYASAN PESANTREN WAHDAH ISLAMIYAH  
SEKOLAH TINGGI ILMU ISLAM DAN BAHASA ARAB (STIBA) MAKASSAR**

Jalan Inspeksi PAM Manggala, Makassar 90234 Telp. (0411) 4881230 | www.stiba.ac.id | e-mail info@stiba.ac.id

Nomor : 104/STIBA-MKS/B/DI/2022  
Lampiran : -  
Hal : Izin Penelitian

Makassar, 21 Zulkaidah 1443 H  
21 Juni 2022 M

Yth. : Husna Yusuf (Founder Komunitas Bisnis Profit Protokol)

Segala puji bagi Allah azza wajalla, selawat dan salam semoga selalu tercurahkan atas rasul-Nya, keluarga dan sahabatnya beserta segenap kaum muslimin.

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini:

Nama : Dandi Saputra  
NIM : 181011143  
Program Studi : Perbandingan Mazhab

Bermaksud mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul:

"PENETAPAN HARGA JUAL TERENDAH KEPADA MITRA USAHA PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (STUDI KEMITRAAN BISNIS BRITISH PROPOLIS)"

Sehubungan dengan hal tersebut di atas mohon kiranya agar mahasiswa tersebut diizinkan untuk mengadakan penelitian pada tanggal 22 Juni 2022 s.d. 9 Juli 2022.

Demikian surat ini dibuat, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Ketua STIBA Makassar,



Akhmad Hanafi Dain Yunta  
NIP. 05101975091999459

Tembusan:  
1. Arsip

### DAFTAR PARTISIPAN WAWANCARA

No	Nama Responden	Pekerjaan	Waktu Wawancara
1	Husna Yusuf	<i>Founder</i> Komunitas Profit Protocol	22 Juni 2022
2	Suardi Dahlan	Salah satu <i>founder</i> Komunitas Tajir Preneur	23 Juni 2022
3	Edwin Salnar	Distributor British Propolis (BP)	24 Juni 2022
4	Muhammad Irsyad	Mitra Bright Plus British Propolis	11 Juli 2022
5	Agung Nugroho	Mitra Bright Plus British Propolis	17 Juli 2022
6	Salman Alfarisi	Mitra Bright British Propolis	9 Juli 2022
4	Ibu Oca	Konsumen BP	28 Juni 2022
6	Dr. Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A.	Dosen / Ketua STIBA Makassar	28 Juni 2022
7	Asri Muhammad Shaleh, Lc., M.A.	Anggota Komisi Muamalah Dewan Syari'ah Wahdah Islamiyah	14 Juli 2022
8	Hendri Abdullah, Lc.	Anggota Komisi Dakwah Dewan Syari'ah Wahdah Islamiyah	14 Juli 2022

## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **A. Wawancara Dengan *Founder* Komunitas Bisnis Profit Protocol**

1. Sebagai gambaran umum, bisa tolong dijelaskan bagaimana latar belakang berdirinya komunitas bisnis Profit Protocol, kemudian visi misi, susunan pengurus dan tim bisnis yang ada dalam Komunitas Profit Protocol?
2. Bagaimana sistem bisnis British Propolis (BP)?
3. Bagaimana penetapan harga dalam Bisnis BP?
4. Dalam buku panduan Profit Protokol tercantum larangan bagi mitra untuk menjual produk BP di bawah harga yang telah ditentukan, bisa tolong dijelaskan?
5. Apakah ada kejadian mitra menjual produk di bawah harga yang telah ditentukan?
6. Apa sanksi atau kebijakan yang diberikan jika ada mitra atau siapapun yang menjual produk BP di bawah harga yang telah ditentukan?

### **B. Wawancara Dengan Founder Tim Bisnis Tajir Preneur**

1. Bagaimana latar belakang berdirinya tim bisnis Tajir Preneur?
2. Bagaimana status tim Tajir Preneur dalam bisnis British Propolis?
3. Bagaimana sistem bisnis British Propolis (BP)?
4. Berapa harga yang Bapak bayar dalam menyetok British Propolis?
5. Dengan harga berapa Bapak menjual British Propolis?

### **C. Wawancara Dengan Distributor British Propolis**

1. Berapa harga yang Bapak bayar dalam menyetok British Propolis?
2. Dengan harga berapa Bapak menjual British Propolis?

### **D. Wawancara Dengan Konsumen British Propolis**

1. Berapa harga yang Bapak/Ibu bayar ketika membeli British Propolis

2. Pernahkah Bapak/Ibu membayar dengan harga yang berbeda ketika membeli British Propolis?

**E. Wawancara Dengan Ulama dan Akademisi**

1. Menurut Ustadz, bagaimana hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha yang dipraktekkan dalam bisnis British Propolis?
2. Apa saran Ustadz mengenai penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha yang dipraktekkan dalam bisnis British Propoli



## PERSETUJUAN MENJAI INFORMAN

### LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 30 Juni 2022

Tertanda



(HUSNA YUSUF)



### LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 24 Juli 2022

Tertanda

(.....)  
Dandi Saputra



### LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 11 Dhuhijah ..... 2022

Tertanda

(**M.H. IRSYAD**.....)



## LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 12 Juli 2022

Tertanda



( Agung Nugroho )

## LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 9 Juli 2022

Tertanda

  
( Salman Alfarisi )

**LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

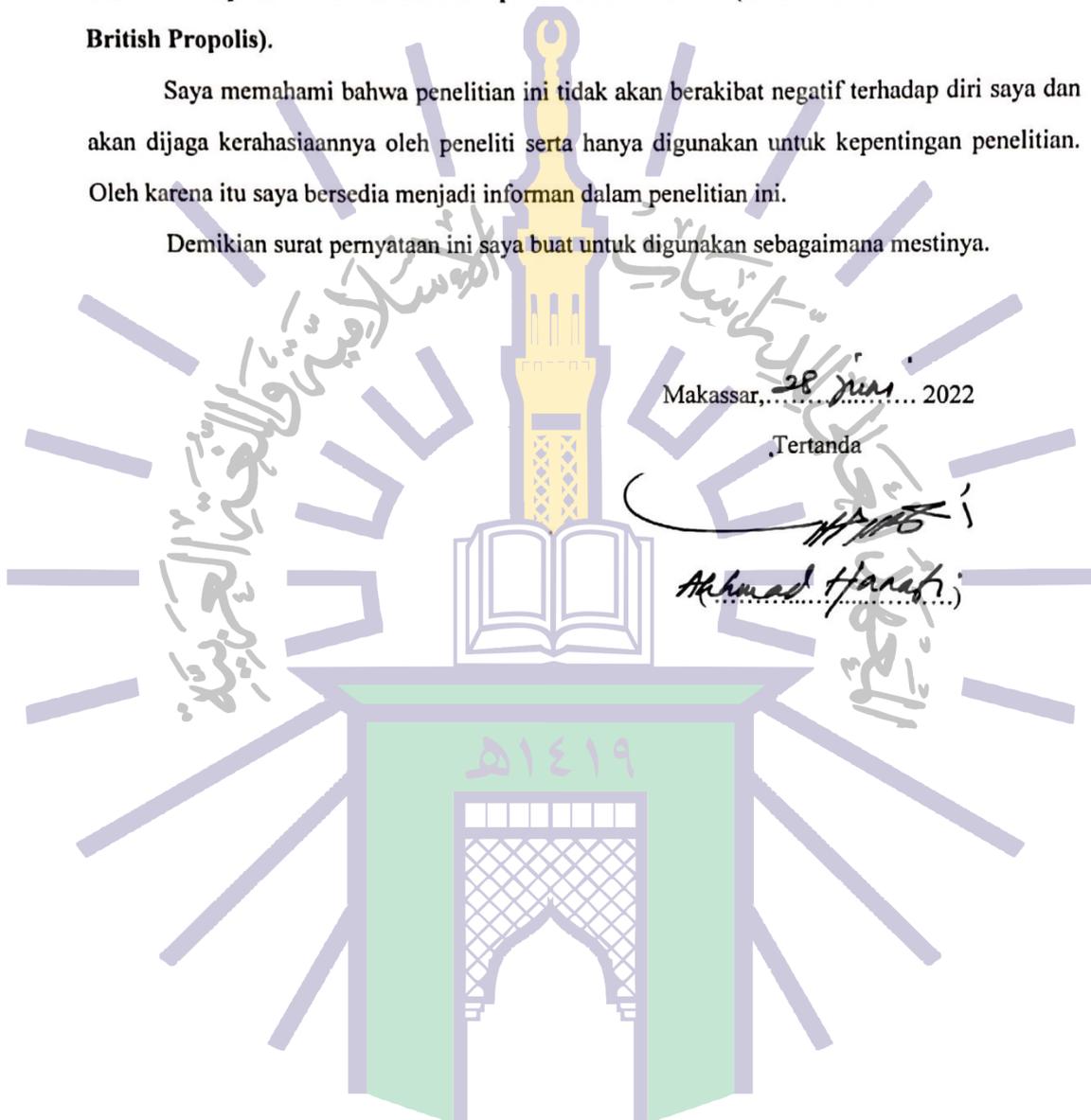
Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 28 Juni 2022

Tertanda

Ahmad Hanafi



### LEMBAR PERSETUJUAN MENJADI INFORMAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bersedia menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudara Dandi Saputra yang berjudul **Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Persepektif Hukum Islam (Studi Kasus Kemitraan Bisnis British Propolis)**.

Saya memahami bahwa penelitian ini tidak akan berakibat negatif terhadap diri saya dan akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian. Oleh karena itu saya bersedia menjadi informan dalam penelitian ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 30 Juni 2022

Tertanda

  
(Asri Muhammad)



## DOKUMENTASI



Bersama Ibu Husna Yusuf (*founder* komunitas bisnis Profit Protokol)



Wawancara dengan Bapak Suardi Dahlan (salah satu *founder* komunitas bisnis Tajir Preneur)



Wawancara dengan Ustaz Asri Muhammad Shaleh Lc., M.A. (Anggota Komisi Muamalah Dewan Syari'ah Wahdah Islamiyah)



Wawancara Dr. Akhmad Hanafi Dain Yunta, Lc., M.A (Ketua STIBA Makassar)



Wawancara dengan Agung Nugroho  
(salah satu mitra Bright BP)



Wawancara dengan Muhammad  
Irsyad (salah satu mitra Bright BP)

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Identitas

Nama : Dandi Saputra  
TTL : Pinrang, 15 Oktober 1999  
Asal Daerah : Desa Loh Sumber, Kec. Loa Kulu, Kab. Kutai Kartanegara  
NIM/NIMKO : 181011143/85810418143  
Jurusan : Syari'ah  
Program Studi : Perbandingan Madzhab  
Alamat : Desa Loh Sumber, Kec. Loa Kulu, Kab. Kukar  
No. Telepon : 082255022408  
Alamat Email : dand15aptr@gmail.com

### Pendidikan

1. SD : SD Negeri 013 Lempatan Baru
2. SLTP : SMP Al-Munawwarah Tenggarong
3. SLTA : SMA Negeri 1 Loa Kulu
4. Penguruan Tinggi : Jurusan Perbandingan Mazhab STIBA Makassar

### Identitas Orang Tua

1. Ayah
  - a. Nama : Darusi
  - b. Pekerjaan : Petani
  - c. Umur : 57 Tahun
  - d. Alamat : Desa Loh Sumber, Kec. Loa Kulu, Kab. Kukar
2. Ibu
  - a. Nama : Yeti
  - b. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
  - c. Umur : 36 Tahun
  - d. d. Alamat : Desa Loh Sumber, Kec. Loa Kulu, Kab. Kukar