

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### A. Landasan Teori

##### 1. Teori Jual Beli

Secara terminologi fiqh jual beli disebut dengan Al-Ba'i yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal Al-Ba'i dalam terminology fiqh terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal Al-Syira yang berarti membeli. Dengan demikian Al-Ba'i mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual-beli. Menurut madzhab hanafiah, pengertian jual beli (Al-Ba'i) secara definitive, yaitu tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Sedangkan menurut malikiyah, syafi'iyah dan hanafiyah, bahwa jual-beli (al-ba'i) yaitu tukar menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.<sup>1</sup>

##### 2. Teori Permintaan

###### a. Pengertian Permintaan (Demand)

---

<sup>1</sup> Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah Di Indonesia*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2011), 173

Permintaan (*demand*) merupakan informasi penting yang menggambarkan kebutuhan barang dan jasa masyarakat konsumen. Permintaan, pada hakikatnya adalah bahasan mengenai kebutuhan konsumen akan barang dan jasa. Bahasan ini juga dapat dijadikan dasar dan mengelola perekonomian nasional, untuk memenuhi kebutuhan public (masyarakat) nya.<sup>2</sup>

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa permintaan timbul karena adanya keinginan untuk membeli barang dan jasa, jadi antara permintaan dan keinginan sangat berbeda akan tetapi keduanya mempunyai hubungan yang sangat erat.

Teori permintaan menerangkan sifat pembeli terhadap suatu barang<sup>3</sup>. Teori tingkah laku konsumen dapat dibedakan dalam dua macam pendekatan: **pendekatan nilai guna (utility cardinal** dan **pendekatan nilai guna ordinal**. Dalam pendekatan nilai guna cardinal dianggap manfaat atau kenikmatan yang diperoleh seorang konsumen dapat dinyatakan kuantitatif.<sup>4</sup>

a. Faktor -faktor yang mempengaruhi permintaan

---

<sup>2</sup> Henry Faizal Noor, *Ekonomi Media*, ( Jakarta: PT RajaGrafindo, 2010), 97

<sup>3</sup> Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta; rajawali pers, 2009),

<sup>4</sup> Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, 153

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Harga barang itu sendiri, jika harga suatu barang semakin murah maka permintaan terhadap barang itu bertambah, begitu juga sebaliknya.
- 2) Harga barang lain yang terkait, harga barang lain juga dapat mempengaruhi permintaan suatu barang tetapi kedua barang tersebut mempunyai keterkaitan. Keterkaitan kedua macam barang dapat bersifat substitusi (pengganti) dan bersifat komplemen (penggenap). Konsumen akan membatasi jumlah barang yang dibelinya bila harga barang dan jasa yang mereka inginkan terlalu tinggi, bahkan ada kemungkinan konsumen tersebut akan memindahkan barang konsumsi dan pembelianya kepada barang pengganti yang harganya lebih murah. Bukan itu saja harga dari barang pelengkap juga akan mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli atau tidak membeli barang utamanya.
- 3) Tingkat pendapatan perkapita, tingkat pendapatan perkapita dapat mencerminkan daya beli. Makin tinggi tingkat

pendapatan, maka makin kuat daya beli, sehingga permintaan terhadap suatu barang meningkat.

- 4) Selera atau kebiasaan, selera atau kebiasaan konsumen terhadap suatu barang juga akan mempengaruhi besar kecilnya konsumsi dan permintaan akan suatu barang dan jasa.
- 5) Jumlah penduduk, semakin banyak jumlah penduduk maka permintaan suatu barang akan meningkat.
- 6) Perkiraan harga di masa mendatang, bila kita memperkirakan bahwa harga akan naik lebih baik membeli barang tersebut sekarang, sehingga mendorong orang untuk membeli lebih banyak saat membeli lebih banyak saat ini guna menghemat belanja di masa mendatang.
- 7) Distribusi pendapatan tingkat pendapatan perkapita bisa memberikan kesimpulan yang salah bila distribusi pendapatan buruk. Jika distribusi pendapatan buruk, berarti daya beli secara umum melemah sehingga permintaan suatu barang menurun.
- 8) Usaha-usaha produsen meningkatkan penjualan, dalam perekonomian yang modern, bujukan para penjual untuk membeli barang besar sekali peranannya dalam

mempengaruhi masyarakat. Pengiklanan memungkinkan masyarakat untuk mengenal suatu barang baru atau menimbulkan permintaan terhadap barang tersebut. disamping itu, untuk barang-barang yang sudah lama pengiklanan akan mengingatkan oarang tentang adanya barang tersebut dan menarik minat untuk membeli. Usaha-usaha promosi penjualan lainnya, seperti pemberian hadiah kepada pembeli pembeli abila membeli sutu barang atau iklan pemberian potongan harga sering mendorong orang untuk membeli banyak daripada biasanya.<sup>5</sup>

### c. hukum permintaan

Pada prinsipnya, jumlah dari barang dan jasa yang mau dan akan di beli oleh konsumen pada periode tertentu di pengaruhi oleh berbagai macam factor; untuk mempermudah analisis dari berbagai factor tersebut dipilih 5 (lima) factor penting yang sangat mempengaruhi konsumen, sedangkan sisanya dianggap yidak berpengaruh (ataupun kalau ada, dianggap sangat kecil).

---

<sup>5</sup> Zaini Ibrahim, *Pengantar Ekonomi Mikro*, 11

Factor-faktor tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Harga barang

Akibat perubahan harga, dengan asumsi factor lain di anggap konstan jumlah barang yang diminta akan berubah. Ini sangat populer dengan nama "*hukum permintaan*" dimana bila harga barang naik, maka konsumen akan beralih kepada barang lain yang relative menjadi lebih murah. Sebaliknya, bila harga barang turun, maka konsumen akan beralih dari barang lain yang relative lebih mahal ke barang tersebut yang relative lebih murah.

2. Pendapatan konsumen

Akibat perubahan pendapatan, jumlah barang yang diminta akan berubah (dengan asumsi variable lain konstan). Bila kenaikan pendapatan mendorong kenaikan permintaan akan suatu barang, barang normal (misal barang konsumtif). Jadi hubungan antara pendapatan dan barang normal adalah positif. Bila kenaikan pendapatan mendorong penurunan permintaan akan suatu barang, barang itu disebut barang *inferior* (missal : nasi aking), asumsinya factor lain konstan.

### 3. Harga barang terkait

Barang dan konsumsi bisa terkait dalam dua bentuk, yakni sebagai barang substitusi (pengganti) atau sebagai barang komplementer (pelengkap).

Untuk barang *substitusi*, kenaikan harga tertentu akan mendorong kenaikan permintaan barang *substitusi* (dengan asumsi harga barang *substitusi* konstan). Misalnya, pasta gigi pepsodent dan golgate. Bila harga pepsodent naik, dengan asumsi harga golgate tetap, permintaan akan golgate akan naik. Penurunan harga pepsodent akan menurunkan permintaan untuk golgate (dengan asumsi harga golgate tetap).

Untuk barang komplementer (pelengkap), barang ini dibutuhkan sebagai pelengkap barang tertentu. Missal, mobil dan kaca spion. Kenaikan harga mobil akan menurunkan permintaan kaca spion melalui penurunan permintaan mobil ( dengan asumsi harga kaca spoion konstan). Sudah tentu tidak semua barang masuk dalam kategori *substitusi* atau *komplementer*. Mobil dan pepsodent misalnya, tidak terkait satu dengan yang lain. Jadi, kalau kita menganalisis permintaan mobil kita bisa mengacuhkan pepsodent.

### 4. Perkiraan harga barang tersebut di masa mendatang

Harapan para konsumen juga mempengaruhi permintaan barang, terutama harapan akan gerakan harga di masa yang akan datang. Misalnya konsumen menganggap harga barang akan naik bulan depan, akibatnya permintaan akan naik pada periode ini (sebelum harga naik, beli dulu sebanyak mungkin). Sebaliknya, bila harga di harapkan turun di masa mendatang, maka permintaan akan turun saat ini( lebih baik belinya nanti saja dan dananya dipakai untuk beli barang lain yang lebih berharga).

#### 5. Selera

Selera mempengaruhi jumlah barang yang diminta konsumen (dengan asumsi factor lain konstan). Karena sulit dihitung oleh angka, kadang-kadang di anggap konstan, tetapi untuk perusahaan bisa dipakai sebagai alat analisis permintaan.<sup>6</sup>

kekuatan permintaan bergantung pada harga, artinya besar kecilnya perubahan permintaan di tentukan oleh besar kecilnya perubahan harga. Dalam hal ini berlaku perbandingan terbalik antara harga terhadap permintaan dan berbanding lurus dengan penawaran, maka perbandingannya terbalik antara harga terhadap permintaan di sebut sebagai hukum permintaan. Dimana

---

<sup>6</sup> Yoopi Abimanyu, *Ekonomi Manajerial*, (Bogor: Ghalia Indonesia 2012), 11



hukum permintaan ini adalah “ *bila harga naik maka permintaan barang tersebut akan turun, sebaliknya bila harga barang tersebut turun maka permintaan terhadap barang tersebut akan naik dengan asumsi **ceteris paribus** (semua faktor yang mempengaruhi permintaan selain harga dianggap konstan).*”

#### d. fungsi permintaan

fungsi permintaan adalah permintaan yaitu nya hubungan matematis dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dengan fungsi permintaan, maka dapat di ketahui hubunga antara variabel terikat (*dependent variable*) dan variabel bebas (*indepent variable*). Dari uraian tersebut dapat di bentuk persamaan matematis yang menjelaskan antara permintaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan, seperti dalam simbol/notasi berikut:

$$- \quad +/\!- \quad + \quad + \quad + \quad + \quad + \quad +$$

$$D_x = f(P_x, P_y, Y/cap, sel, pen, P_p, Y_{dist}, prom)$$

$$- \quad +/\!- \quad + \quad + \quad + \quad + \quad + \quad +$$

$$dx = f(P_x, P_y, Y/cap, sel, P_p, Y_{dist}, prom)$$

dimana :

$$D_x \quad = \text{permintaan barang}$$

$P_x$  = harga x

$P_y$  = harga y (barang substitusi

$Y/cap$  = pendapatan perkapita

$Sel$  = selera atau kebiasaan

$Pen$  = jumlah penduduk

$P_p$  = perkiraan harga x periode mendatang

$Y\ dist$  = distribusi

$Prom$  = upaya produsen meningkatkan penjualan.<sup>7</sup>

$D_x$  adalah variabel tidak bebas (*dependent variable*), karena besar nilainya di tentukan oleh variabel-variabel yang lain, yaitu yang berada disisi kanan persamaan. Variabel-variabel ini disebut variabel bebas (*independent variable*) karena besar nilainya tidak tergantung besar nilai variabel lain.

Tanda positif (+) dan negatif (-) menunjukkan pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap permintaan barang X. Tanda positif menunjukkan hubungan searah, sedangkan tanda negatif menunjukkan hubungan terbalik. Misalnya, penambahan jumlah penduduk akan

---

<sup>7</sup> Zaini Ibrahim, **pengantar ekonomi mikro**, 12

meningkatkan permintaan barang X, sementara jika harga X ( $P_x$ ) naik maka permintaan barang X turun. Dalam analisis ekonomi tidak semua variabel di perhitungkan, biasanya yang diperhitungkan adalah yang pengaruhnya besar dan langsung. Dalam hal ini variabel yang dianggap mempengaruhi pada suatu barang adalah harga barang itu sendiri, harga barang lain dan pendapatan.

## B. Teori Sistem Jual Beli Hewan Qurban

### 1. Pengertian jual beli / perdagangan

Perdagangan atau bisnis adalah sesuatu kegiatan yang terhormat dalam ajaran islam, karena cukup banyak ayat Al-Qur'an dan hadis Nabi yang menyebut dan menjelaskan norma-norma perdagangan, C.C. Torey dalam *The Commerical Theological Term in the Quran* menerangkan bahwa Al-Qur'an memakai 20 terminologi bisnis. Ungkapan tersebut diulang sebanyak 720 kali.

Firman Allah dalam Surat An-Nisaa' (4:29).

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ؕ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

(النساء: ٢٩)

*Artinya : Hai orang - orang beriman ,janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil,kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya adalah Maha Penyayang kepadamu. (Surat An-Nisaa':29)*

## 2. Pengertian qurban

Kurban adalah hewan ternak yang disembelih untuk beribadah kepada Allah sejak hari raya tasrik. Akikah adalah hewan ternak yang disembelih untuk anak yang lahir pada saat rambutnya dicukur.

Berkurban hukumnya sunat muakkad kifayah jika anggota keluarga banyak. Jika salah satu dari mereka berqurban, maka perintah telah gugur dari yang lain, namun yang tidak berbuat maka tidak memperoleh pahala. Kurban sunat dilakukan dimanapun, di kota, di desa, di hutan, di perjalanan. Haji dan lainnya sunat melakukan kurban, namun perintah kurban sangat kuat bagi jama'ah haji di Mina.

Kurban tidak wajib, kecuali karena dinadzari, misalkan berkata: “saya bernadzar untuk mengorbankan hewan ini.” Atau berkata: “jika saya memiliki kambing, saya akan mengurbankannya.” Maktu kurban tiba saat terbitnya matahari pada hari raya idul adha dan sudah lewat waktu shalat id serta dua khutbah. Waktunya berakhir pada terbenamnya matahari pada akhir hari tasyrik. Demikian juga orang yang menyembelih kurban setelah habis waktunya, kecuali orang yang bernadzar kurban khusus, lalu dia menentukan hewannya dan waktu penyembelihannya kurban habis. Maka dia harus menyembelihnya, meskipun waktu habis dan ststusnya qodlo. Haram mengakhirkan penyembelihan kurban yang wajib dari waktu tersebut jika tanpa alasan. Allah berfirman

وَلِكُلِّ أُمَّةٍ جَعَلْنَا مَنْسَكًا لِيَذْكُرُوا اسْمَ اللَّهِ عَلَىٰ مَا رَزَقَهُم مِّنْ بَهِيمَةٍ

الَّتَنَعَمُوا فِيهَا لَكُمْ وَإِلَهُ وَاحِدٌ فَلَهُ أَسْلِمُوا وَبَشِّرِ الْمُخْبِتِينَ ﴿٣٤﴾ (الحج: ٣٤)

34. Dan bagi tiap-tiap umat telah Kami syariatkan penyembelihan (kurban), supaya mereka menyebut nama Allah terhadap binatang ternak yang telah direzkan Allah kepada mereka, Maka Tuhanmu ialah Tuhan yang Maha Esa, karena itu berserah dirilah kamu kepada-Nya. dan berilah kabar gembira kepada orang-orang yang tunduk patuh (kepada Allah), (QS. Al-hajj:34)

Dari surat diatas, secara langsung Allah Swt memberikan perintah agama (syari'at) di dalam kitab-Nya yang suci, bahwa kepada kita yang mengaku sebagai umat-Nya, diwajibkan untuk melaksanakan ibadah Penyembelihan *qurban*, sejalan dengan Tujuannya, kewajiban ini akan jatuh kepada hamba-hambanya yang telah di limpahi rezki dan membagi rizki yang Allah berikan dengan saudara-saudara lain yang kurang (dhuafa).

Tidak sah berkorban, kecuali dengan hewan ternak, yaitu unta, sapi (termasuk kerbau) dan kambing. Tidak sah berkorban dengan selain keempat hewan tersebut, kecuali dengan hewan yang terlahir dari dua ternak, misalnya

kambing dengan sapi. Hewan ini hanya cukup untuk kuban satu orang, meskipun bentuknya sapi.

Kurban terbaik untuk seorang adalah unta, lalu sapi, lalu kambing. Tujuh ekor kambing lebih baik dari pada seekor unta dan seekor sapi, sebab daging kambing lebih enak, disamping banyak darah yang dialirkan. Kambing domba lebih baik dari kambing jawa, sebab lebih banyak dagingnya. Sendirian berkorban kambing lebih baik daripada bersekutu dalam unta atau sapi. Sapi dan unta bisa untuk kurban tujuh orang dan kambing hanya cukup untuk seorang. Namun jika seseorang menyembelih kambing atas nama dirinya dan keluarganya atau orang lain, maka sah kurbannya.

Sah berkorban dengan ternak jantan maupun betina, kecuali betina yang hamil, sebagaimana dikatakan mayoritas ulama. Namun Ibnu Rif'ah berbeda pendapat dan mengatakan, bahwa ternak yang hamil sah untuk kurban. Al Hashni berkata dalam Kifayah Al Akhyar: "sebaiknya masalah hamil dirici. Jika gemuk, maka sah untuk kurban. Jika kurus, maka tidak sah." Hewan yang akan hampir melahirkan sama dengan hewan yang hamil.

Hewan ternak jantan lebih baik untuk kurban, sebab dagingnya lebih enak, sebagaimana dikatakan Ar Rafi'i. namun jika sering menjantani, maka ternak betina yang belum melahirkan lebih baik.

Unta yang sah untuk kurban adalah yang berumur lima yahu dan yang memasuki tahun keenam. Namun jika seseorang berkata: "saya jadikan anak unta sapihan ini sebagai kurban", maka harus di sembelih seketika, sebagaimana dikatakan Muhammad Bin Al Mishri dalam Sarah Al Ghayah. Sapi yang sah untuk kurban adalah yang berumur dua tahun tepat dan memasuki tahun ketiga. Kambing domba yang sah untuk kurban yang sah adalah yang berumur satahun atau gigi-gigi depannya atau satu giginya telah rontok dengan syarat rontok itu setelah enam bulan.

Ternak berikut tidak sah dijadikan kurban:

*Pertama*, ternak yang berpenyakit gatal, meskipun sedikit menurut pendapat kuat yang dikatakan Imam Syafi'i, sebab penyakit ini merusak daging. Imam Haramain, Al Ghozali dan Ar Raf'i berpendapat, bahwa ternak gatal sah dijadikan kurban, kecuali jika gatalnya banyak.

*Kedua*, ternak kurus, sehingga dagingnya tidak menarik bagi orang yang berduit



*Ketiga*, ternak yang pincang. Namun jika pincangnya sedikit, sehingga tidak sampai tertinggal dari hewan lain, maka tidak apa-apa.

*Keempat*, ternak yang buta satu matanya.

*Kelima*, ternak yang berpenyakit jelas, sehingga menyebabkan kurus dan rusak dagingnya. Ada pendapat, bahwa penyakit sama tidak masalah, namun ada pendapat sebaliknya, bahwa penyakit secara mutlak tidak mengesahkan kurban.

*Keenam*, hewan yang sebagian juznya terpisah dan jus itu bisa di makan, misalnya: telinga, ekor, pantat. Kecuali kewan yang dikebiri, sebab pengebirian justru membuat daging enak dan banyak, sebagaimana disebutkan dalam syarah Al Ghayah.

Sah berkorban dengan ternak yang sejak lahir tidak punya ekor atau ambing atau pantat. Sah berkorban dengan ternak yang telinganya kecil, ternak yang kedua tanduknya pecah mulai dari pangkalnya, ternak yang sejak lahir tidak punya tanduk dan ternak yang sebagian tanduknya hilang. Ulama berbeda pendapat mengenai ternak yang tidak mempunyai gigi sama sekali. Ada yang mengesahkannya dan ada yang tidak mengesahkannya dan ini didukung oleh An Nawawi. Sebagian ulama merinci permasalahan ini: jika disebabkan penyakit dan daging berkurang, tidak sah untuk kurban dan jika

tidak sah untuk kurban. Al Baghawi berkata:”ini lebih baik” demikian dalam Kifayah Al Akhyar.

Haram memakan hewan kurban yang wajib, baik nadzar mujazah atau nadzar mutlak dan harus menyedekahkannya keseluruhan, termasuk kulitnya dan tanduknya. Orang yang berkorban tidak boleh memakan apapun darinya sama sekali dan demikian juga orang yang dia nafkahi. Jika dia memakan sebagian, maka harus menggantinya. Yang diganti adalah harga sesuatu yang dia makan menurut pendapat yang rajih yang di tegaskan Imam Syafi’i.

Orang yang berkorban sunat memakan sebagian kurban jika dia berkorban atas nama dirinya sendiri. Jika dia berkorban atas nama orang mati, maka tidak boleh memakannya sama sekali. Yang terbaik adalah memakan jantungnya, namun tidak lebih dari tiga suap, sebab Nabi berbuat demikian. Dia harus menyedekahkan sebagian dari kurban sunat dalam keadaan mentah dan segar, tidak sah jika sudah di masak atau didendeng. Tidak sah menjadikan daging sebagai makanan dan mengundang orang fakir ke rumah orang yang berkorban. Boleh memberikan kurban hanya kepada satu orang fakir asal muslim dan merdeka. Haram memakan seluruh hewan kurban dan haram menjual sebagiannya, termasuk kulitnya dan haram menjadikannya sebagai upah jagal, meski kurban sunat. Orang yang

berkurban harus menyedekahkan kulitnya atau dibuat sandal atau timba atau lainnya. Tidak boleh menyewakan kulit kurban, sebab kurban adalah ibadah.

Yang terbaik adalah menyedekahkan seluruh kurban, sebab lebih sebab lebih jauh dari hawa nafsu, kecuali beberapa suap untuk tabaruk. Imam Haraiman dan muridnya Al Ghazali berkata: “Bagaimanapun juga, yang terbaik adalah menyedekahkan seluruhnya.” Jika tidak menyedekahkan seluruhnya, maka makanlah setengah dan sedekahkan setengah, sebab Allah berfirman:

لِيَشْهَدُوا مَنَفِعَ لَهُمْ وَيَذْكُرُوا اسْمَ اللَّهِ فِي أَيَّامٍ مَّعْلُومَةٍ عَلَىٰ مَا

رَزَقَهُمْ مِّنْ بَهِيمَةِ الْأَنْعَامِ ۖ فَكُلُوا مِنْهَا وَأَطْعِمُوا الْبَائِسَ الْفَقِيرَ ﴿٢٨﴾

(الحج: ٢٨)

28. supaya mereka menyaksikan berbagai manfaat bagi mereka dan supaya mereka menyebut nama Allah pada hari yang telah ditentukan[985] atas rezki yang Allah telah berikan kepada mereka berupa binatang ternak[986]. Maka makanlah sebahagian daripadanya dan (sebahagian lagi) berikanlah untuk dimakan orang-orang yang sengsara dan fakir. (QS. Al-Hajj:28)

[985] Hari yang ditentukan ialah hari raya haji dan hari tasyriq, Yaitu tanggal 10, 11, 12 dan 13 Dzulhijjah.

[986] Yang dimaksud dengan binatang ternak di sini ialah binatang-binatang yang Termasuk jenis unta, lembu, kambing dan biri-biri.

Imam Syafi'i menegaskan hal ini dalam pendapat qadim. Atau menyedekah sepertiga, menghadiahkan sepertiga dan memakan sepertiga, sebab Allah berfirman:

وَالْبُدْنَ جَعَلْنَاهَا لَكُمْ مِّنْ شَعَائِرِ اللَّهِ لَكُمْ فِيهَا خَيْرٌ ۗ فَاذْكُرُوا اسْمَ اللَّهِ

عَلَيْهَا صَوَافٍ ۗ فَإِذَا وَجَبَتْ جُنُوبَهَا فَكُلُوا مِنْهَا وَأَطْعِمُوا الْقَانِعَ وَالْمُعْتَرَّ ۗ

كَذَٰلِكَ سَخَّرْنَاهَا لَكُمْ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٣٦﴾ (الحج: ٣٦)

36. dan telah Kami jadikan untuk kamu unta-unta itu sebahagian dari syi'ar Allah, kamu memperoleh kebaikan yang banyak padanya, Maka sebutlah olehmu nama Allah ketika kamu menyembelihnya dalam Keadaan

*berdiri (dan telah terikat). kemudian apabila telah roboh (mati), Maka makanlah sebahagiannya dan beri makanlah orang yang rela dengan apa yang ada padanya (yang tidak meminta-minta) dan orang yang meminta. Demikianlah Kami telah menundukkan untua-unta itu kepada kamu, Mudah-mudahan kamu bersyukur. (QS. Al-Hajj: 36)*

Dalam ayat ini, Allah menjadikan kurban menjadi tiga bagian. Yang dimaksudkan adalah memakan sepertiga atau kurang, menyedekahkan lebih dari sepertiga dan selebihnya dihadiahkan. Inilah pendapat jaded yang kuat. Yang dimaksudkan menghadiahkan adalah memberikan sepertiga kepada fakir yang tidak menampakkan melaratnya dan inilah yang diriwayatkan Abu Thayyib dari pendapat jadid. Pendapat lain, menghadiahkan adalah memberikannya kepada orang-orang kaya (mampu).

### **Sunat kurban**

Saat menyembelih kurban sunat melakukan hal-hal berikut ini:

1. Lelaki yang meyembelih kurban sendiri dan orang yang tidak menyembelih sendiri menhadiri penyembelihan, baik lelaki maupun wanita.
2. Membaca basmalah
3. Bertakbir sebanyak tiga kali, baik sebelum maupun sesudah basmalah.

4. Membaca shalawat dan salam kepada Nabi SAW. Tidak membaca basmalah dan shalawat Nabi hukumnya makruh.

Saat menyembelih atau sebelumnya, harus berniat qurban. Penyembelihan dan niat kurban sudah boleh diwakilkan kepada muslim yang sudah tamyiz.<sup>8</sup>

1. Strategi pemasaran.

Strategi adalah cara mencapai tujuan yang di buat untuk jangka panjang dengan mempertimbangkan aspek internal dan eksternal perusahaan untuk menjalankan strategi tersebut. Pada umumnya, terdapat tiga macam strategiyang dijalankan perusahaanoleh perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. *Cost Leadership Strategy*

Menjadi produsen dengan biaya paling rendah dibandingkan pesaing dalam indrustri yang sama.

2. *Differentiation*

Membangun loyalitas pelanggan dengan menempatkan produk atau jasa secara unik dan berbeda.

3. *Focus Strategi*

---

<sup>8</sup> Syaikh Muhammad Nawawi Al Jawi, *Fiqh Islam Dan Tasawuf* (Surabaya:Mutiarra Ilmu,2013),137

Memilih salah satu (atau lebih) segmen pasar, mengidentifikasi kebutuhan, keinginan, dan minat khususnya.<sup>9</sup>

Kepuasan para pihak yang bertransaksi merupakan hal penting dalam ekonomi. Kepuasan akan membuat proses transaksi lebih cepat, mulus dan berulang. Bila masing-masing pihak yang bertransaksi merasa puas, maka transaksi ekonomi akan berlanjut dan berkesinambungan. Bila salah satu pihak merasa tidak puas, misalnya merasa ditipu, dibodohi, disepelihkan, maupun perilaku tidak terpuji lainnya, maka transaksi tersebut dapat berhenti dan tidak berlanjut lagi, bahkan dapat menimbulkan sengketa di antara kedua pihak.<sup>10</sup> Allah berfirman:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ (النساء: ٢٩)

<sup>9</sup> Wahyu Saidi, Sofia Hartati, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Enno Media, 2008), 196

<sup>10</sup> Henry Faizal Noor, *Ekonomi Media*, 8

*29. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS. Annisa:29)*

*[287] Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.*

Pelayan yang maksimal merupakan cara yang dapat mempengaruhi pembeli untuk dapat kembali lagi berbelanja di toko tersebut. Salah satunya adalah menciptakan suasana yang menyenangkan berarti memberikan keleluasan bagi pembeli untuk menyampaikan apa keinginan yang dicarinya. Setelah suasana merasa menyenangkan, selanjutnya adalah mengadakan pendekatan kepada pembeli. Pendekatan terjadi sejak pembeli memasuki toko serta berakhir setelah pramuniaga menawarkan barang dagangannya, cara pendekatan ini diantaranya adalah dengan memberi salam sebagai kata pembuka untuk mendekati penjual dan pembelinya. Setelah salam dilakukan penjual menunggu sejenak mencoba untuk membantu dan menyenangkan



apakah sesuatu yang dicari oleh pembelinya, dalam hal ini tentu saja tergesa-gesa, cara ini hanya dapat dijalankan bila pembeli telah melihat-lihat sejenak dan dari raut wajahnya ia mengharapkan bantuan dari kita.

Selain dari hal tersebut, dalam pelayananpun harus memiliki sikap sopan santun, periang, penuh perhatian dan jujur. Pembeli tidak hanya ingin mendapatkan barang belanjanya saja, akan tetapi kepuasan para pelanggan terhadap pelayanan pada toko tersebut adalah rasa kepuasan tersendiri yang membuat pelanggan merasa nyaman saat berbelanja dan kepuasan pelanggan merupakan pokok penting dalam penjualan.

### C. Teori pendapatan

#### 1. Pengertian pendapatan

Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan di tentukan dengan cara mengurangkan berbagai biaya yang di keluarkan dari hasil penjualan yang di peroleh. Biaya yang dikeluarkan meliputi pengeluaran untuk bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, sewa tanah dan penghapusan (depresiasi) apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut *nilainya adalah positif maka dieroleh keuntungan.*

Dalam teori ekonomi keuntungan mempunyai arti yang sedikit berbeda dengan pengertian keuntungan dari segi pembukuan. Ditinjau dari sudut pandang perusahaan/pembukuan perusahaan, seperti telah diterangkan di atas, keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang di peroleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Dalam teori ekonomi. Dalam teori ekonomi definisi itu dipandang terlalu luas karena tidak mempertimbangkan **biaya tersembunyi**, yaitu biaya produksi yang tidak dibayar dengan uang tetapi perlu dipandang sebagai bagian dari biaya produksi. Pengeluaran tersebut (biaya tersembunyi) meliputi pendapatan yang seharusnya di bayarkan kepada para pengusaha yang menjalankan sendiri perusahaannya, tanah dan modal sendiri yang digunakan, dan bangunan dan peralatan pabrik yang dimiliki sendiri. Keuntungan menurut pandangan pembukuan, apabila dikurangi lebih lanjut oleh biaya tersembunyi, akan menghasilkan **keuntungan ekonomi** atau **keuntungan murni** (*pure profit*). Dalam teori ekonomi, kalau dinyatakan “*keuntungan*” yang dimaksudkan adalah keuntungan ekonomi.<sup>11</sup>

Pendapatan juga bisa mengubah permintaan untuk sebuah barang atau jasa. Ketika pendapatan masyarakat meningkat, mereka membutuhkan lebih banyak barang atau jasa. Mereka juga menginginkan barang dan jasa yang

---

<sup>11</sup> Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013), 384

lebih baik “hal-hal yang baik dalam hidup” Sebagian besar masyarakat menganggap daging sapi termasuk hal-hal yang “baik” itu dan memang lebih banyak daging sapi yang di komunikasi di negara kaya ketimbang Negara miskin. Demikian pula, ketika pendapatan masyarakat turun, mereka hanya membutuhkan lebih sedikit barang dan jasa dan lebih sedikit “hal-hal baik dalam hidup” Oleh karena itu, jika pendapatan meningkat, kita juga bisa menduga permintaan untuk daging sapi akan meningkat, kita bisa menduga permintaan untuk daging sapi akan meningkat, jika pendapatkan masyarakat turun, kita juga bisa menduga bahwa permintaan untuk daging sapi pun akan turun.

Terdapat banyak cara untuk menggolongkan jenis-jenis barang dalam perekonomian. Pertama sekali perlu dibedakan **barang ekonomi** dan **barang Cuma-Cuma**. Barang ekonomi adalah barang yang memerlukan usaha untuk memperolehnya (contoh: beras, makanan lain dan barang-barang produksi industri). Sedangkan barang Cuma-Cuma adalah udara, oksigen, sinar matahari dan air hujan adalah barang yang dapat dinikmati tanpa melakukan kegiatan memproduksi. Barang ekonomi dapat pula dibedakan kepada **barang konsumsi** ( contoh: makanan, pakian dan sepeda motor) dan **barang modal** ( contoh: mesin, peralatan bengkel, dan bangunan perkantoran). Barang ekonomi juga dapat dibedakan antara **barang akhir** (contoh: roti,

kursi, dan mobil) dan barang setengah jadi (contoh: tepung gandum, karet dan minyak kelapa sawit). Selanjutnya, dalam teori ekonomi terdapat dua cara penggolongan lain yaitu.

*Berdasarkan kepentingan barang tersebut dalam kehidupan manusia.*

Barang- barang tersebut dibedakan kepada **barang inferior** (contoh : ikan asin dan ubi kayu), **barang esensial** ( contohnya: beras, gula dan kopi), **barang normal** (contoh: baju dan buku) dan barang mewah (contoh: mobil dan emas).<sup>12</sup>

Maka dari itu daging sapi diasumsikan termasuk di antara apa yang disebut para ekonom *sebagai barang-barang normal*. barang-barang normal adalah barang yang permintaannya meningkat saat pendapatan meningkat, yang mencakup banyak barang dan jasa.

### **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Seperti yang telah dikemukakan diatas bahwa pendapatan merupakan hasil bersih yang diterima pedagang. Dalam menjalankan usahanya tentu pedagang tidak selau mendapatkan pendapatan yang tetap, kadang naik bahkan turun pendapatannya dalam kurun waktu yang sama. Hambatan perdagangan

---

<sup>12</sup> Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada,2013), 5

bisaanya dibagi kedalam hambatan tariff dan non tariff. Hambatan tarif adalah kendala resmi atas importasi barang dan jasa tertentu dalam bentuk pembatasan seluruhnya atau dalam bentuk pengenaan bea atau pajak khusus. Sedangkan hambatan non tarif merupakan langkah tidak langsung yang mendiskriminasikan produsen asing di pasar domestik atau merintangai perdagangan.

### Konsep permintaan dan penawaran

Terjadinya sebuah transaksi dalam perdagangan tentu tidak lepas dari adanya sebuah penawaran yang diperanklan oleh produsen Terjadinya sebuah transaksi dalam perdagangan tentu tidak lepas dari adanya sebuah penawaran yang diperanklan oleh produsen Terjadinya sebuah transaksi dalam perdagangan tentu tidak lepas dari adanya sebuah penawaran yang diperanklan oleh produsen

#### 1) Permintaan

Permintaan konsumen akan sebuah produk sering bersifat sensitive terhadap harga. Elastisitas adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan kepekaan ini, dan pengaruh perubahan harga dan kuantitas yang diminta adalah **elastisitas permintaan**. Sebuah produk dikatakan memiliki **permintaan yang elastis** jika peningkatan dalam harganya

menaikkan total penerimaan. Sebuah produk dikatakan memiliki **permintaan yang inelastic** jika penurunan dalam harganya menurunkan total penerimaan.<sup>13</sup>

## 2). Penawaran

Penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu dan pada tingkat harga tertentu. Sebagaimana juga halnya dengan permintaan, maka pada teori permintaan juga dikenal apa yang dinamakan jumlah barang yang ditawarkan dan penawaran. Penawaran adalah gabungan seluruh jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual pada pasar tertentu, periode tertentu, dan pada berbagai macam tingkat harga tertentu.

Penawaran (supply) ialah sejumlah harga barang dan jasa atau komoditi yang diproduksi oleh produsen (pengusaha), berdasar harga dan kebutuhan konsumen. Penawaran tunduk pada hukum yang disebut “hukum penawaran” ialah jika harga rendah, maka jumlah komoditi yang ditawarkan oleh produsen rendah, jika harga tinggi, dan sebaliknya jika harga tinggi, maka jumlah komoditi yang tawarkan oleh produsen tinggi.

---

<sup>13</sup> Justin G. Longenecker, dkk., *Kewirausahaan*, (PT Salemba Empat, 2001), 378

Faktor yang mempengaruhi produsen dalam menawarkan produknya pada suatu pasar diantaranya sebagai berikut:

- a. Harga barang itu sendiri
- b. Harga barang-barang lain
- c. Ongkos dan biaya produksi
- d. Tujuan produksi dan perusahaan.
- e. Teknologi yang digunakan.