BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Teori Harga

1. Pengertian Harga

Di dalam ekonomi teori, pengertian harga, nilai maupun utility, merupakan konsep yang saling berhubungan. Yang dimaksud utility ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan memuaskan konsumen.

Harga adalah nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran barang dengan barang. Sekarang ini ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.[1]Ada beberapa pendapat mengenai harga adalah sebagai berikut:

a. Ridwan Iskandar Sudayat menyatakan bahwa harga suatu barang adalah tingkat pertukaran barang itu dengan barang lain. Salah satu tugas pokok ekonomi adalah menjelaskan alasan barang-barang mempunyai harga serta alasan barang yang mahal dan yang murah. Seabagai contoh, gaji dan upah adalah harga jasa seseorang yang bekerja.

[1] Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 169.

b. Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk jika mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Murti dan john (1998: 281) menyatakan bahwa harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsure lainnya dalam *marketing mix* menunjukan biaya.

c. Menurut Marius (1995: 25), harga adalah jumlah uang yang harus konsumen bayarkan untuk mendapatkan produk tersebut. Menurut Marius dan William (1999: 174), harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya.[2]

Penentuan harga tidak dilakukan perusahaan saat peluncuran atas produk baru, tetapi dilakukan untuk produk lama sebagai respon terhadap adanya perubahan lingkungannya (misalnya pesaing mengubah harga, kenaikan harga secara umum, keterbatasan pemasok, perkembangan teknologi, dan sebagainya).

2. Tujuan Penetapan Harga

Penetapan harga harus diarahkan pada suatu tujuan. Sebelum penetapan harga dilakukan, tujuannya harus ditetapkan terlebih dahulu. Tujuan penetapan harga meliputi:

a. Tujuan Berorientasi Laba

1) Mencapai Target Laba

[2] Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), h. 61-63

Sebuah perusahaan dapat menetapkan harga produknya untuk mencapai presentase tertentu dari penjualan atau investasinya. Pencapaian tujuan seperti ini diterapkan oleh pedagang perantara atau produsen.

2) Meningkatkan Laba

Tujuan penetapan harga untuk mendapat uang sebanyak-banyaknya mungkin diikuti oleh sejumlah besar perusahaan daripada tujuan lainnya.

b. Tujuan Berorientasi Penjualan

1) Meningkatkan Volume Penjualan

Penetapan harga di beberapa perusahaan difokuskan pada volume penjualan selama periode waktu tertentu, misalnya 1 tahun atau 3 tahun.

2) Mempertahankan atau Meningkatkan Pangsa Pasar

Beberapa perusahaan, besar dan kecil, menetapkan harga dengan tujuan untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar perusahaan.[3]

3. Faktor Penentu Harga

Penentuan harga dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi :[4]

a. Tujuan pemasaran (biaya, penguasaan pasar, dan usaha);

b. Strategi *marketing mix* (aspek harga dan nonharga);

---

[3] Muhammad Machfoedz, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 138-139.

[4] Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung; Pustaka Setia, 2014), h.64.

c. Organisasi (struktur, skala, dan tipe).

Faktor eksternal meliputi :

a. Elastisitas permintaan dan kondisi persaingan pasar;

b. Harga pesaing dan reaksi pesaing terhadap perubahan harga;

c. Lingkungan eksternal lain, yaitu lingkungan mikro (pemasok, penyalur, asosiasi dan masyarakat) dan lingkungan makro (pemerintah, cadangan sumber daya, keadaan sosial).

4. Tahap Penentuan Harga

Khusus untuk produk baru, penentuan harga melalui prosedur berikut :

a. Memilih tujuan dan orientasi harga;

b. Memperkirakan permintaan produk dan perilakunya;

c. Memperkirakan biaya dan perilakunya;

d. Melakukan analisis perilaku pesaing;

e. Menentukan strategi harga;

f. Menyesuaikan harga akhir.[5]

B. Minat

Minat merupakan kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa kegiatan.Kegiatan yang diminati seseorang, diperhatikan terus-menerus yang disertai dengan rasa senang.Jadi berbeda dengan perhatian, karena perhatian sifatnya sementara (tidak dalam waktu yang lama) dan belum tentu diikuti

[5] Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung; Pustaka Setia, 2014), h.65.

dengan perasaan senang, sedangkan minat selalu diikuti dengan perasaan senang dan dari situ diperoleh kepuasaan.

1. **Pengertian Minat**

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat.[6]

2. **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat**

Cukup banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadiaan), dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Faktor lingkungan justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang.Manakah dari ketiga macam lingkungan itu yang lebih berpengaruh, ini sangat sulit untuk menentukannya karena ada minat seseorang timbul dan berkembangnya lebih dipengaruhi oleh faktor keluarga, tetapi ada juga oleh lingkungan sekolah atau masyarakat, atau sebaliknya.Disamping itu juga karena objek dari minat itu sendiri sangat banyak sekali macamnya.

---

[6] Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 180.

Crow and Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

a. Dorongan dari dalam diri individu, missal dorongan untuk makan. Dorongan untuk makan akan mengakibatkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan mengakibatkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain.
b. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang mengakibatkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain.
c. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Karena kepribadiaan manusia itu bersifat kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan faktor manakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat.

3. Macam-Macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.

a. Berdasarkan timbulnya, minat dan dapat dibedakan menjadi minat *primitive* dan minat *kilturil*. Minat primitive adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, kebebasan beraktivitas. Minat cultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita. Sebagai contoh: keinginan untuk memiliki mobil, kekayaan, pakaian mewah, dengan memiliki hal-hal tersebut secara tidak langsung akan menganggap kedudukan atau harga diri bagi orang yang agak istimewa pada orang-orang yang punya mobil, kaya, berpakaian mewah dan lain-lain.

b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *intrinsic* dan *ekstrinsik*. Minat intristik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapainya ada kemungkinan minat tersebut hilang.

c. Berdasarkan cara mengungkapkannya minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: Expressed interest, manifest interest, Tested interest, inventoried interest.

1) *Expressed interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya.

2) *Manifest interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya.

3) *Tested interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.

4) *Inventoried interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan menggunkan alat-alat yang sudah distandardisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah ia

senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu objek yang ditanyakan.[7]

4. Minat dalam Pandangan Islam

Minat merupakan sesuatu yang harus diteruskan pada hal-hal konkret. Karena sebenarnya minat masih merupakan hal yang abstrak. Upaya kita dalam membedakan minat inilah yang dituntut dalam islam. Jika kita memiliki minat yang besar terhadap sesuatu namun tidak melakukan upaya untuk meraih, mendapatkan atau memilikinya maka minat itu tidak ada gunanya.[8]

Dalam Al-Qur'an pembicaraan tentang hal ini terdapat pada surat pertama turun. Pada surat tersebut perintahnya adalah agar kita membaca. Membaca yang dimaksud bukan hanya membaca buku, akan tetapi mencakup semua aspek. Allah berfirman dalam surat Al-Alaq ayat 3-5:

ٱقْرَأْ وَرَبُّكَ ٱلْأَكْرَمُ ﴿٣﴾ ٱلَّذِى عَلَّمَ بِٱلْقَلَمِ ﴿٤﴾ عَلَّمَ ٱلْإِنسَـٰنَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ﴿٥﴾

" Bacalah, dan Tuhanmulah yang Maha pemurah, Yang mengajar (manusia) dengan perantaran kalam. Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya."(QS. Al-Alaq Ayat 3-5).[9]

Dari ayat tersebut minat merupakan karunia terbesar yang di anugerahkan Allah SWT, kepada kita. Namun, bukan berarti kita hanya berpangku tangan dan minat berkembang dengan sendirinya. Tetapi, upaya kita adalah mengembangkan

---

[7] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Kencana, 2004),h. 263-268.

[8] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar*,…h. 272.

[9] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Bandung: Al-Hikmah, 2011), h. 597.

sayap anugerah Allah itu kepada kemampuan maksimal kita sehingga karunia-Nya dapat berguna dengan baik pada diri kita dan kepada orang lain serta lingkungan dimana kita berada.[10]

C. Jual Beli

Allah SWT telah menjadikan manusia masing-masing saling membutuhkan satu sama lain, supaya mereka tolong menolong, tukar menukar keperluan dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing, baik dengan jalan jual beli, sewa-menyewa, bercocok tanam, atau perusahaan yang lain-lain, baik dalam urusan kepentingan sendiri maupun untuk kemaslahatan umum.

1. Pengertian Jual Beli

Pada umumnya, orang memerlukan benda yang ada pada orang lain (pemiliknya) dapat dimiliki dengan mudah, tetapi pemiliknya kadang-kadang tidak mau memberikannya. Adanya syariat jual beli menjadi wasilah (jalan) untuk mendapatkan keinginan tersebut tanpa berbuat salah.Jual menurut bahasa, artinya menukar kepemilikan barang dengan barang atau saling tukar menukar.[11]

Surat Al-Baqarah ayat 275

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ
ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن

[10] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar*,…h. 273.
[11] Sohari Sahrani, Ru'fah Abdullah**,** *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), h. 65.

جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya Karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. riba yang dimaksud dalam ayat Ini riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman Jahiliyah. Maksudnya: orang yang mengambil riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan. Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan.(QS. Al-Baqarah: 275). [12]

Jual beli secara istilah ialah perjanjian antar dua pihak atau lebih dalam transaksi perpindahan kepemilikan atas suatu barang yang mempunyai nilai dan dapat diukur dengan satuan moneter.[13]Ukuran nilai tersebut menjadi dasar atas penentuan harga barang dan kebijakan pengambilan keuntungan.Karenanya perlu tawar menawar sebagai bentuk pemenuhan hak pilih saat transaksi terjadi.

---

[12]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Bandung: Al-Hikmah, 2011), h. 47.

[13] Dwi Suwiknyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), Cet. I, h. 125.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Ditinjau dari hokum dan sifat jual beli, jumhur ulama membagi jual beli menjadi dua macam, yaitu jual beli yang dikategorikan sah (sahih) dan jual beli yang dikategorikan tidak sah.Jual beli sah yaitu jual beli yang memenuhi ketentuan syara', baik rukun maupun syaratnya, sedangkan jual beli tidak sah adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu syarat dan rukun sehingga jual beli menjadi rusak atau batal. Dengan kata lain menurut jumhur ulama, rusak dan batal memiliki arti yang sama. Adapun ulama Hanafiyah membagi hokum dan sifat jual beli menjadi sah, batal dan rusak.

Adapun menurut ulama Hanafiyah, dalam masalah muamalah terkadang ada suatu kemaslahatan yang tidak ada ketentuannya dari syara' sehingga tidak sesuai atau ada kekurangan dengan ketentuan syariat.Akad seperti itu adalah rusak, tetapi tidak batal.Lebih jauh tentang penjelasan jual beli sahih, fasad dan batal adalah berikut ini.

Jual beli sahih adalah jual beli yang memenuhi ketentuan syariat.Hukumnya, sesuatu yang diperjualbelikan menjadi milik yang melakukan akad.

Jual beli batal adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu rukun, atau yang tidak sesuai dengan syariat, yakni orang yang akad bukan ahlinya, seperti jual beli yang dilakukan oleh orang gila dan anak kecil.

Jual beli rusak adalah jual beli yang sesuai dengan ketentuan syariat pada asalnya, tetapi tidak sesuai dengan syariat pada sifatnya, seperti jual beli

yang dilakukan oleh orang yang mumayyiz, tetapi bodoh sehingga menimbulkan pertentangan.

Adapun dalam masalah ibadah, ulama Hanafiyah sepakat dengan jumhur ulama bahwa *batal* dan *fasad* adalah sama.[14]

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli merupakan suatu akad, dan dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli.

Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama berbeda pendapat, berikut ini adalah uraiannya.

Menurut Mazhab Hanafi, rukun dan syarat jual beli hanya ijab dan Kabul saja. Menurutnya yang menjadi rukun jual beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli.Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati sering tidak kelihatan, maka diperlukan indicator (qarinah) yang menunjukan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak.Indicator tersebut bisa dalam bentuk perkataan (ijab dan Kabul) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling member (penyerahan barang dan penerimaan uang).

Menurut Jumhur Ulama rukun jual beli ada empat :

a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
b. Sighat (lafal ijab dan Kabul)
c. Ada barang yang dibeli
d. Ada nilai tukar pengganti barang.

[14] Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 91-93.

Menurut Mazhab Hanafi orang yang berakad, barang yang dibeli dan nilai tukar barang (a, c, d) diatas termasuk syarat jual beli, bukan rukun.

Menurut Jumhur Ulama, bahwa syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang disebutkan diatas adalah sebagai berikut :

a. Syarat orang yang berakad

1). Berakal. Dengan demikian jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal hukumnya tidak sah.

2). Orang yang melakukan akad itu, adalah orang yang berbeda.

b. syarat yang terkait dengan ijab dan Kabul

1) Orang yang mengucapkannya telah aqil baligh dan berakal
2) Kabul sesuai dengan ijab
3) Ijab dan Kabul dilakukan dalam satu majlis.

c. syarat yang diperjualbelikan, adalah sebagai berikut:

1) Barang itu ada, atau tidak ada di tempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
3) Milik seseorang
4) Dapat diserahkan pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati bersama ketika akad berlangsung.

d. syarat nilai tukar (harga barang)

Harga yang dapat dipermainkan para pedagang adalah *as-tsamn* bukan as-Si'r.

1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
2) Dapat diserahkan pada saat waktu akad (transaksi)
3) Apabila jual beli dilakukan secara barter, maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang yang diharamkan syara' seperti babi dan khamar, karena kedua jenis benda itu tidak bernilai dalam pandangan syara'.[15]

4. Macam-macam Jual Beli

Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat Imam Taqiyuddin bahwa jual beli dibagi menjadi tiga bentuk:

الْبُيُوْعُ ثَلاَثَةٌ بَيْعُ عَيْنٌ مُشَاهَدَةٍ وَبَيْعُ شَيْئٍ مَوْصُوْف فِي الذَّمَّةِ وَبَيْعُ عَيْنٍ غَائِبَةٍ لَمْ تُشَاهِدْ.

"jual beli itu ada tiga macam: 1) jual beli benda yang kelihatan, 2) jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji, dan 3) jual beli benda yang tidak ada."[16]

Jual beli benda yang kelihatan adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada didepan penjual dan

[15] Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 118-125.

[16] Syaikh Muhammad bin Qasim Al-Gazha, *Fathul Qarib*, (Surabaya: Nurul Huda, Tt), h. 30.

pembeli.Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli beras di pasar.

Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian ialah jual beli salam (pesanan). Menurut kebiasaan para pedagang, salam adalah untuk jual beli yang tidak tunai (kontan), salam pada awalnya berarti meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditanggungkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.[17]

Jual beli juga ada yang dibolehkan dan ada yang dilarang jual beli yang dilarang juga ada yang batal ada pula yang terlarang tetapi sah. Jual beli yang dilarang dan batal hukumnya adalah sebagai berikut:

a. Barang yang dihukumkan najis oleh agama, seperti anjing, babi, berhala, bangkai, dan khamar.
b. Jual beli sperma (mani) hewan, seperti mengawinkan seekor domba jantan dengan betina agar dapat memperoleh keturunan. Jual beli ini hukumnya haram.
c. Jual beli anak binatang yang masih berada dalam perut induknya. Jual beli seperti ini dilarang, karena barangnya belum ada dan tidak tampak.
d. Jual beli dengan *muhaqallah. Baqalah* berarti tanah, sawah dan kebun, maksud *muhaqallah* disini ialah menjual tanam-tanaman yang masih di lading atau di sawah.

[17] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), Cet 7, h. 75-76.

e. Jual beli *mukhadarah*, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen, seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil, dan yang lainnya.

f. Jual beli dengan *muammassalah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh, misalkan seseorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain tersebut.

g. Jual beli dengan *munabadzah*, yaitu jul beli secara lempar melempar, seperti seseorang berkata, "lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula kepadamu apa yang ada padamu". Setelah terjadi lempar melempar terjadilah jual beli. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab dan Kabul.

h. Jual beli dengan *muzabanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering, seperti menjual padi kering dengan bayaran padi basah, sedangkan ukurannya dengan dikilo sehingga akan merugikan pemilik padi kering.

i. Menentukan dua harga untuk satu barang yang diperjualbelikan.

j. Jual beli dengan syarat, jual beli seperti ini, hamper sama dengan jual beli dengan menentukan dua harga, hanya saja disini dianggap sebagai syarat, seperti seseorang berkata, "aku jual rumahku yang butut ini kepadamu dengan syarat kamu menjual mobilmu kepadaku."

k. Jual beli gharar, yaitu jual beli yang samar sehingga ada kemungkinan terjadi penipuan, seperti penjualan ikan yang masih di kolam atau menjual kacang tanah yang atasnya kelihatan bagus tetapi dibawahnya kelihatan jelek.
l. Jual beli dengan mengecualikan sebagian benda yang dijual, seperti seseorang menjual sesuatu dari benda itu ada yang dikecualikan salah satu bagiannya.
m. Larangan menjual makanan hingga dua kali ditakar.

Ada beberapa macam jual beli yang dilarang oleh agama, tetapi sah hukumnya, tetapi orang yang melakukannya mendapat dosa. Jual beli tersebut antara lain sebagai berikut:

a. Menemui orang-orang desa sebelum mereka masuk ke pasar untuk membeli benda-bendanya dengan harga yang semurah-murahnya, sebelum mereka tahu harga pasaran, kemudian ia jual dengan harga yang setinggi-tingginya.
b. Menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain, seperti seseorang berkata, “tolaklah harga tawarannya itu, nanti aku yang membeli dengan harga yang lebih mahal”.
c. Jual beli dengan najasyi, ialah seseorang menambah atau melebihi harga temannya dengan maksud memancing-mancing orang agar orang itu mau membeli barang kawannya.

d. Menjual diatas penjualan orang lain, umpamanya seseorang berkata: “kembalikan saja barang itu kepada penjualnya, nanti barangku saja kau beli dengan harga yang lebih murah dari itu.[18]

5. Unsur Kelalaian dalam Jual Beli

Dalam jual beli bias saja terjadi kelalaian, baik dari pihak penjual maupun dari pihak pembeli, baik pada saat terjadi akad, maupun sesudahnya:

a. Barang yang dijual itu, bukan milik penjual (barang titipan, jaminan hutang ditangan penjual, barang curian).
b. Sesuai perjanjian, barang tersebut harus diserahkan ke rumah pembeli pada waktu tertentu, tetapi ternyata barang tidak diantarkan dan tidak tepat waktu.
c. Barang tersebut rusak sebelum sampai ke tangan pembeli.
d. Barang tersebut tidak sesuai dengan contoh yang telah disepakati.

Dalam kasus-kasus seperti ini, resikonya adalah ganti rugi dari pihak yang lalai. Apabila barang itu bukan milik penjual, maka ia harus membayar ganti rugi sebanyak harga yang telah diterimanya. Apabila kelalaian itu berkaitan dengan keterlambatan dalam pengiriman barang dan tidak sesuai dengan perjanjian dan ada unsur kesengajaan, pihak penjual harus menanggung resiko ganti rugi.demikian juag, apa bila barang itu rusak (sengaja atau tidak) atau tidak sesuai dengan contoh, maka harus ada ganti rugi.

[18] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), Cet. 7, h. 78-83.

Ganti rugi dalam akad semacam ini di sebut : (jaminan atau tanggungan) . jaminan tersebut adakalanya berbentuk barang dan adakalanya berbentuk uang, sesuai kesepkatan bersama.[19]

Jaminan di pandan penting dalam jual beli, agar tidak terjadi perselisihan terhadap akad yang telah di setujui kedua bela pihak. Apalagi sekiranya peselisihan itu sampai ke pengadialan.

6. Beberapa Macam Jual Beli dalam Bentuk Lain

a. Jual Beli Salam

1) Pengertian Jual Beli Salam

Jual beli pesanan (indent) dalam fikih islam disebut as-salam bahasa penduduk Hijaz atau as-Salaf bahasa penduduk irak, secara terminology adalah: "Menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda, atau menjual suatu barang yang cirri-cirinya disebutkan dengan jelas dengan pembayaran modal terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari".

Surat Al-Baqarah ayat 282

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَٱكْتُبُوهُ ..... ۚ

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.(QS. Al-Baqarah: 282).[20]

---

[19] Ali Hasan**,** *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*,….h. 127-128.
[20] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan*…h. 48.

Ulama syafi'iyah dan Hanbali mendefinisikannya dengan: "Akad yang disepakati dengan menentukan cirri-ciri tertentu dengan membayar harganya lebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kemudian dalam suatu majlis akad".

Ulama Malikiyah mendefinisikannya dengan: "Suatu akad jual beli yang modal dibayar terlebih dahulu, sedangkan barangnya diserahkan kemudian".

Pada umumnya, penjual meminta uang muka lebih dahulu sebagai tanda pengikat dan sekaligus sebagai modal.Jual beli Salam juga dapat berlaku untuk mengimport barang-barang dari luar negeri dengan menyebutkan sifat-sifatnya, kualitas dan kuantitasnya.Penyerahan uang muka dan penyerahan barangnya dapat dibicarakan bersama dan biasanya dibuat dalam suatu perjanjian.

Tujuan utama jual beli as-Salam ini adalah saling membantu dan menguntungkan kedua belah pihak.[21]

2) *Rukun Bai' as-Salam*

Pelaksanaan bai' as-Salam harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini: (1) Muslam atau pembeli, (2) Muslam ilaih atau penjual, (3) Modal atau uang, (4) Muslam fiihi atau barang, (6) Sighat atau ucapan.[22]

b. Jual Beli Gharar

1) *Pengertian Jual Beli Gharar*

Gharar artinya keraguan, tipuan, atau tindakan yang merugikan pihak lain. Suatu akad mengandung unsure penipuan, karena tidak ada kepastian, baik

[21] Ali Hasan**,** *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*,……. h. 143-146.

[22] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet. I, h. 109-110.

mengenai ada atau tidak ada obyek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan obyek akad tersebut.

2*) Bentuk Jual Beli Gharar*

Menrut ulama fiqih, bentuk bentuk gharar yang di larang :

(1) Tidak ada kemampuan penjual untuk menyerahkan obyek akad pada waktu terjadi akad, baik obyak akad itu sudah ada maupun belum ada.

(2) Menjual sesuatu yang belum berada dibawah penguasaan penjual.

(3) Tidak ada kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang di jual.

(4) Tidak ada kepastian tentang sifat tertentu dari barang yang di jual.

(5) Tidak ada kepastian tentang juamlah harga yang harus di bayar.

(6) Tidak ada kepastian tetang waktu penyerahan obyek akad.

(7) Tidak ada ketegasan bentuk transaksi.

(8) Tidak ada kepastian obyek, karna ada dua obyek akad yang berbeda dalam satu transaksi .

(9) Kondisi obyek akad, tidak dapat di jamin kesesuaianya dengan yang di tentukan dalam transaksi.[23]

[23] Ali Hasan**,** *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*.....h. 147-149.

D. Penelitian Terdahulu

Table 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Skripsi	Hasil Penelitian
1.	Saiyah	Pengaruh Harga Makan di Warung Tegal Terhadap Kepuasan Konsumen Ditinjau Dari Ekonomi Islam.	Dari hasil analisis Koefisien Korelasi Product Moment antara kedua variabel tersebut. Nilai yang diperoleh sebesar 0,649 berarti cukup kuat dan memiliki hubungan positif. Antara variabel harga makanan dengan variabel kepuasaan konsumen. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan statistic dengan menggunakan SPSS versi 20. Menyatakan bahwa pengaruh variabel bebas (Harga Makanan) terhadap variabel terikat (Kepuasan Konsumen) sebesar 42,1 % yang artinya Harga Makanan mempunyai pengaruh dan sisanya (100 %-42,1 = 57,9%) dipengaruhi

			oleh variabel lain seperti pelayanan dan cita rasa makanan.
2.	Apiyah	Pengaruh Harga Terhadap Permintaan Ikan Ditinjau dari Ekonomi Islam	Penyebab kenaikan dan penurunan tingkat harga adalah karena perubahan cuaca sehingga berpengaruh terhadap suplai ikan di badan penyaluran Kronjo-Tangerang.
3.	Fitria Kurnia Sari	Pengaruh Produk Tabungan Simpatik Terhadap Minat Santri Untuk Menabung.	Berdasarkan hasil penelitian diperoleh nilai $t_{hitung} \geq t_{table}$ (4,136 $\geq$ 2,021) atau dengan probabilitas 0,05 > 0,000 maka dikatakan signifikan sehingga H_O ditolak ini menyatakan bahwa ada hubungan yang positif dan signifikan antara produk tabungan simpatik terhadap minat santri untuk menabung. Adapun nilai korelasi 0,543 artinya memiliki hubungan yang cukup kuat.

E. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Secara tidak langsung hipotesis adalah dugaan sementara. Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

Ho : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara harga pakaian terhadap minat santri menurut ekonomi Islam.

Ha : Ada pengaruh yang signifikan antara harga pakaian terhadap minat santri menurut ekonomi Islam.