

BAB IV

TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENETAPAN HARGA DALAM JUAL BELI DENGAN SISTEM PRASMANAN

A. Bentuk Penetapan Harga Makanan Dalam Sistem Prasmanan di Kantin Sakinah UIN SMH Banten.

Seperti halnya sudah dijelaskan di bab sebelumnya, jual beli itu harus sesuai dengan konsep dalam islam itu harus memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal yang lain yang ada kaitannya dengan jual beli, sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara', maka Islam menganggapnya jual beli itu tidak sah.¹

Jual beli sebagaimana yang telah diketahui bersama, menjadi sebuah bentuk mekanisme hukum yang mengatur transaksi antara individu dan hak-hak untuk memiliki. Diantara sebab atau faktor terpenting yang melatar belakangi munculnya batasan dan aturan-aturan jual beli adalah melindungi hak-hak amaliyah (hak-hak dasar) manusia di dalam harta benda yang mereka miliki.²

¹ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), Cetakan Kedelapan, h. 69.

² Wahab Az-zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), Julid 6, h. 470.

Sebagaimana hasil penelitian yang penulis dapatkan di lapangan bahwa Kantin Sakinah merupakan salah satu rumah makan yang menggunakan sistem prasmanan. Prasmanan merupakan satu tipe dasar pelayanan dirumah makan dimana hidangan secara lengkap disediakan, ditata, diatur, di rak makanan. Di Kantin Sakinah para konsumen bebas memilih makanan dan mengambil sendiri sesuai dengan selera konsumen. Dalam cara ini para tamu diperkenankan untuk mengambil dan memilih makanan yang telah diatur dan tentunya memiliki harga-harga berbeda. Lewat sistem ini para konsumen bebas menyesuaikan harga makanan yang disantap. Di Kantin Sakinah tentunya harga setiap lauk sudah ditentukan. Setiap tamu bebas mengambil menu yang sudah disediakan di rak makanan yang dapat dinikmati dengan sepuas-puasnya sesuai dengan selera masing-masing.

Tapi terkadang ada saja konsumen baru atau konsumen lama lebih suka diambilkan oleh karyawan daripada ambil sendiri, karena sebagian konsumen ragu dengan harga yang pas apabila mengambil sendiri makanannya meskipun sebagian juga ada konsumen yang kurang jujur dengan makanan yang di ambil, akan tetapi pemilik tetap menegakan kejujuran di Kantin Sakinah ini demi kebaikan

bersama dalam jual beli. Jadi jumlah jumlah uang yang di bayarkan haruslah sesuai dengan lauk ataupun makan yang dipilihnya. Cara ini mengharuskan tamu mengambil sendiri makanan yang diinginkan, dimulai dari mengambil peralatan makan seperti piring, mangkuk sup, sendok, dan garpu.

Bukan hanya itu di Kantin Sakinah juga tidak melakukan proses pencatatan menu makanan yang konsumen ambil, konsumen akan menyebutkan satu persatu makanan atau menu yang mereka ambil setelah selesai makan, lalu pihak kasir akan menghitung dan menentukan berapa konsumen harus membayar atau bisa dikatakan proses pembayaran dilakukan di akhir. Penerapan bayar di akhir dilakukan karena ada faktor yang mempengaruhi yaitu tempat yang tidak memadai, karena tempat terlalu sempit dan banyak nya konsumen yang datang, jika pembayaran dilakukan diawal maka akan terjadi antrian panjang, proses ini dilakukan untuk meminimalisir terjadinya antrian panjang.³

Ibu Lilis mengatakan untuk harga sendiri pihak dari Kantin Sakinah sudah memiliki harga standar untuk porsi standar atau untuk makan satu orang, berbeda jika ada konsumen yang akan

³ Wawancara dengan Ibu Lilis Karlinah, *Pemilik Kantin Sakinah*, Tanggal 08 Agustus 2019.

makan untuk beberapa orang mereka diwajibkan lapor terlebih dulu ke pihak kasir, baru setelah itu mereka mengambil makanan sesuai dengan porsinya untuk beberapa orang dalam satu piring biasanya yang seperti ini kebanyakan adalah mahasiswa UKM yang sering makan bersama, karna harga untuk makan perseorangan dan beberapa orang itu berbeda walaupun tetap dalam satu piring, contohnya Kantin Sakinah menetapkan harga standar untuk makan perseorangan seperti Nasi+telur itu harga standar 8000 di tambah sayur maka di tambah harga 1000 jadi setiap sayur di beri harga 1000 itu sudah harga standar untuk porsi standar. Kantin Sakinah juga punya harga khusus untuk pengunjung yang makan tetapi tidak di habiskan maka Kantin Sakinah akan memberi pelajaran kepada orang tersebut dengan memberikan harga khusus atau lebih tinggi karena orang tersebut sudah mubajir, Kantin Sakinah akan tetap memberi harga standar untuk orang yang makannya habis dan nambah makan, dengan syarat menghabiskan makanan yang di ambil agar tidak mubajir. Walaupun porsi setiap orang berbeda pihak Sakinah sudah memberikan harga standar untuk satu porsinya, walaupun ada konsumen yang makan banyak ataupun sedikit, pihak dari Kantin Sakinah menggunakan Subsidi Silang

untuk menutupi semuanya, diman subsidi silang disini untuk menutupi konsumen yang makan dengan porsi banyak maka akan tertutupi dengan konsumen yang makan dengan porsi sedikit. Beda juga dengan konsumen yang makan dengan porsi sangat sedikit dan lapor ke pihak Sakinah maka akan diberi harga khusus atau akan diberi potongan harga.⁴

Secara keseluruhan, sistem jual beli seperti ini dirasa cara yang paling mudah dan praktis, pembeli dapat langsung memilih menu yang disediakan tanpa harus memesan menu makanan dan mnunggu proses pemasakan yang lama. Objek atau barang yang diperjul belikan adalah makanan. Makanan merupakan salah satu barang yang diperjualbelikan akan memberi manfaat bagi para pembelinya, karena dapat memberikan rasa kenyang bagi siapa saja yang memakannya. Penetapan harga di Kantin Sakinah dilakukan setelah pembeli selesai memakan makanan.

Tidak adanya pencantuman harga dan tidak adanya akad dalam jual beli makanan seperti ini sudah sering terjadi dan hampir kebanyakan pembeli sudah terbiasa dengan jual beli yang seperti ini

⁴ Wawancara dengan Ibu Lilis Karlinah, *Pemilik Kantin Sakinah*, 15 Agustus 2019.

karena sudah menjadi tradisi, jadi sudah mereka anggap sebagai suatu hal yang wajar (adat kebiasaan).

Jual beli Mu'athah adalah kesepakatan kedua belah pihak atas harga (*tsaman*) dan barang yang dijual (*mutsaman*), dan keduanya saling memberi tana ijab qabul, dan kadang-kadang ada *lafadz* (perkataan) dari salah satu pihak.

Adapun para *fuqaha* berbeda pendapat mengenai jual beli mu'athah:

1. Menurut Hanafiah, Malikiyah, dan hanabilah dalam *qaul* yang *rajah*, hukum jual beli mu'athah adalah sah apabila sudah menjadi adat kebiasaan yang menunjukkan kepada kerelaan, dan perbuatan tersebut menggambarkan kesempurnaan kehendak dan keinginan masing-masing pihak.
2. Menurut syafi'iyah, semua akad jual beli harus menggunakan *lafadz* yang *sharih* atau *kinayah*, dengan *ijab qabul*. Oleh karena itu jual beli *mu'athah* hukumnya tidak sah, baik barang yang dijual berharga mahal atau murah. Alasannya adalah bahwa unsur utama dalam jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak.

Akan tetapi, beberapa ulama syafi'iyah seperti An-Nawai dan Al-Mutawalli membolehkan jual beli *mu'athah* di dalam setiap sesuatu yang di anggap sebagai jual beli. Sebagian dari ulama Syafi'iyah seperti Ibnu Surajj dan Imam Ar-Ruyani membolehkan jual beli *mu'athah* khusus barang-barang murah seperti roti, sayuran, makanan, dan lain-lain.⁵

Jadi sistem jual beli di atas dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli yang dapat bertatap muka secara langsung pula dalam satu tempat. Dengan sistem jual beli langsung seperti ini maka akad jual beli dapat berlangsung saat itu juga. Dalam hal ini dapat berlaku kaidah, dalam ushul fiqh tradisi disebut *'urf*. Kata *'urf* secara etimologi berarti sesuatu yang dipandang baik dan diterima oleh akal sehat. Sebagian Ushuliyyin , seperti Al-Nafasidari kalangan Hanafi, Ibnu Abidin, Al-Rahawi dalam Syarah kitab Al-Mannar dan Ibnu Ujaim dalam kitab Al-Aisbah wa Al-Nazhair berpendapat bahwa **urf sama dengan adat** tidak ada perbedaan keduanya. Sekalipun dalam pengertian istilah hampir tidak ada perbedaan pengertian adat, karena adat di samping telah dikenal oleh masyarakat, juga telah biasa dikerjakan dikalangan

⁵ “Hukum Jual Beli Mua'thah”, <https://www.dutaislam.com>, diunduh 14 oktober 2019, pukul 15.38.WIB.

mereka, seakan-akan telah merupakan hukum tertulis, sehingga ada sanksi-sanksi terhadap orang yang melanggarnya.⁶

Adapun macam-macam ‘Urf:

1. ‘urf Qauli

‘*Urf Qauli* ialah ‘urf berupa perkataan, seperti perkataan walad, menurut bahasa berarti anak, termasuk didalamnya laki-laki dan anak perempuan, tetapi dalam percakapan sehari-hari bisa diartikan dengan laki-aki.

2. ‘Urf Amali

‘*Urf Amali* ialah ‘urf yang berupa perbuatan, seperti jual beli dalam masyarakat tanpa mengucapkan shighat akad jual beli. Padahal menurut syara’, shighat jual beli merupakan salah satu rukun jual beli. Tetapi karena telah menjadi kebiasaan dalam masyarakat melakukan jual beli tanpa shighat jual beli dan tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka syara’ membolehkannya.⁷

Ditinjau dari segi diterima atau tidaknya ‘urf amali, terbagi atas 3 (tiga):

⁶ Suwarjin, *Ushul Fiqh* (Yogyakarta: Penerbit Teras , 2012) h. 148-149.

⁷ Sohari dan Ahmad Sanusi, *Ushul Fiqih* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011) h. 96-98.

1. 'Urf Sahih

'*Urf Sahih* ialah urf yang baik dan dapat diterima karena tidak bertentangan dengan syara', seperti mendapatkan pertunangan sebelum melangsungkan akad nikah, dipandang baik, telah menjadi kebiasaan dalam masyarakat dan tidak bertentangan dengan syara'.

2. 'Urf Asid

'*Urf Asid* ialah 'urf yang tidak baik dan tidak dapat diterima karena bertentangan dengan syara'. Seperti kebiasaan mengadakan sesajian untuk sebuah patung atau suatu tempat yang dipandang keramat.

3. 'Urf Aam

'*Urf Aam* ialah 'urf yang berlaku pada suatu tempat, masa dan keadaan, seperti memberi hadiah (tip) kepada orang yang telah memberikan jasanya kepada kita, mengucapkan terima kasih kepada orang yang telah membantu kita dan sebagainya.

Diantara kaidah-kaidah ushul fiqih yang berhubungan dengan istilah '*urf* adalah: ⁸

⁸ Juhaya S. Praja, *Ilmu Ushul Fiqih*, (Jakarta: Pustaka Setia 2010), h. 68-69.

الْعَادَةُ مُحْكَمَةٌ

“*Adat kebiasaan itu bisa ditetapkan sebagai hukum*”.

Islam memberikan batasan-batasan kepada pelaku bisnis supaya tidak ada yang dirugikan baik itu dari pihak pembeli maupun dari pihak penjual terutama dalam pemberian harga, karena prinsipnya transaksi harus dilakukan pada harga yang adil, karena hal ini merupakan cerminan dari komitmen syari'ah islam terhadap keadilan yang menyeluruh untuk melindungi para konsumen dari para pengusaha atau wirausaha yang curang dalam penentuan harga.

B. Pandangan Hukum Islam dalam Penetapan Harga Makanan dengan Sistem Prasmanan di Kantin Sakinah.

1. Pengertian Harga

Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanan.⁹

⁹ Tim. Reality, *Kamus Terbaru Bahasa Indonesia Dilengkapi Ejaan Yang Benar* (Jakarta: PT. Reality Publisher 2008), h. 302.

Menurut Sayyid Sabiq harga adalah apa yang sama-sama disetujui oleh kedua belah pihak yang berintraksi baik itu harga lebih besar, lebih kecil atau sama.¹⁰

Harga menurut Ridwan Iskandar Sudayat adalah tingkat pertukaran barang dengan barang lain. Harga menurut Murti dan John menyatakan bahwa harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapat, sedangkan unsur lainnya adalah marketing mix menunjukkan biayanya. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan prodak tersebut.¹¹

Harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga ajaran Islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan suka sama suka antara penjual dan pembeli.

Harga menjadi suatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan

¹⁰ Abu Malik Kamal Bin Assayid Salim, *Sahih Figh Assunah wa adhilatuhu wa tauhid mazdhib Al- Imnah Terj. Sahih Fiqih Sunnah Khairul Amru Harahap* (Jakarta: Pustaka Azzam 2007) Cet. Ke-1 h. 471.

¹¹ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi dasar - dasar ekonomi Islam)*, Cet. Ke-1, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), h. 62.

yang didapat menjadi berkurang. Penetapan harga yang dilakukan penjual atau pedagang akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran.¹²

Dalam berbagai usaha penentuan harga barang dan jasa merupakan suatu kunci strategi akibat dari berbagai hal, seperti deregulasi, persaingan yang semakin ketat, rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi dan peluang usaha bagi yang menepati pasar. Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan dan juga sangat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek.

Harga adalah satu-satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, semua elemen lainnya hanya mewakili harga. Harga adalah salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran, tidak seperti sifat-sifat produk dan komitmen jalur distribusi. Harga dapat berubah-ubah dengan cepat, pada saat

¹² Soemarsono, *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jua*, (Jakarta: Rienka Cipta, 1990),h. 17.

yang sama penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran.

Harga menjadi ukuran bagi konsumen tatkala mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka harga tersebut mahal, sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal.

Kesalahan menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkau jauh, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual, apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kewajiban pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam berbagai tindakan yang kadang-kadang

mengarah kepada tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma hukum.¹³

Harga dalam fiqh Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-si'r* dan *as-si'r*. *As-saman* adalah patokan harga satu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqh membagi *as-si'r* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya.

Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. penetapan harga pemerintah ini disebut dengan *at-tas'ir al-jabbari*.¹⁴

¹³ Philip Kotler, Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga 2001) Jilid 1 Cet Ke-8 h. 439.

¹⁴ Setia wan Budi Utomo, *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 90.

2. Konsep Penetapan Harga dalam Islam

a. Penetapan Harga Al-Ghazali

Al-Ghazali pernah berbicara mengenai "harga yang berlaku", seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai *at-tsaman al 'adil* (harga yang adil) dikalangan ilmuan muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) di kalangan ilmuan kontemporer.¹⁵ Al Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran, jika petani tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjual pada harga yang lebih murah, dan harga dapat di turunkan dengan menambah jumlah barang di pasar.

Ghazali juga memperkenalkan *elastisitas* permintaan ia mengidentifikasi permintaan produk makanan adalah *inelastic*, karena makanan adalah kebutuhan pokok. Berkaitan dengan ini, ia menyatakan bahwa laba seharusnya berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang.¹⁶

¹⁵ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Ed. 3, Cet. Ke-2, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 290.

¹⁶ Nur Chamid, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. Ke-1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 228.

b. Penetapan Harga Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan, "Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*). Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam *Majwu fatwa-nya* Ibnu Taimiyah mendefinisikan *equivalen price* sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dengan itu dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat yang khusus.

Sementara dalam al-Hisbah, ia menjelaskan bahwa *equivalen price* ini sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas kompetitif dan tidak terdistorsi antara penawaran dan permintaan.¹⁷ Jika permintaan terhadap barang meningkat sementara penawaran menurut harga akan naik. begitu sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin

¹⁷ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, Cet. Ke-6, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 332.

disebabkan oleh tindakan yang adil, atau mungkin tindakan yang tidak adil.¹⁸

Ia mengatakan, "jika penduduk menjual barangnya dengan cara yang normal (al-wajh al-ma'ruf) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harga itu meningkat karena pengaruh kekurangan persediaan barang itu atau meningkatnya jumlah penduduk (meningkatnya permintaan). Dalam kasus seperti itu, memaksa penjual untuk menjual barangnya pada harga khusus merupakan paksaan yang salah (ikrah bi ghairi haq), karena bisa menggunakan salah satu pihak.

Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang di bayarkannya.¹⁹

¹⁸ A. A. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Jakarta: PT Bina Ilmu Offset, 1997), h. 12.

¹⁹ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam ...*, h. 332.

Ada dua tema yang seringkali ditemukan dalam pembahasan Ibnu Taimiyah tentang masalah harga, yakni kompensasi yang setara/adil (Iwad al-Mitsl) dan harga yang setara/adil (Tsaman al-Mitsl). Dia berkata: "Kompensasi yang setara akan di ukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (al-'Adl)".²⁰

c. Penetapan Harga Ibnu Khaldun.

Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak, maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas pengadaan. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunya harga. Ibnu Khaldun juga menjelaskan tentang mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih rinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan.²¹

²⁰ Euis Amalia, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam . . ., h. 210

²¹ Eka Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2014), Ed. 1, Cet. Ke-1, h. 223.

Bagi Ibnu Khaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang-barang lain terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Bila suatu barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah.²²

d. Penetapan Harga Abu Yusuf

Pembentukan harga menurut Abu Yusuf. Abu Yusuf adalah seorang mufi pada kekhalifahan Harun al-Rasyid. Dalam kitabnya *Al-Kharaj*, buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam. Dan Abu Yusuf tercatat sebagai ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar.²³

Abu Yusuf menyatakan, "tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan.

²² Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), Cet. Ke-1. h. 361.

²³ Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam pendekatan teoritis*, (Jakarta: Kencana Prenamedia Grup, 2008), Cet. Ke-1. h. 231.

Abu Yusuf berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi, variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu negara, atau penimbunan dan penahanan barang atau semua hal tersebut.²⁴

²⁴ Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet. Ke-1. h. 155.