

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Allah SWT telah menjadikan manusia 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 kepentingan umum. Dengan cara demikian kehidupan masyarakat menjadi teratur dan subur, pertalian yang satu dengan yang lain pun menjadi teguh. Akan tetapi, sifat loba dan tamak tetap ada pada manusia, suka mementingkan diri sendiri supaya hak masing-masing jangan sampai tersia-sia, dan juga menjaga kemaslahatan umum agar pertukaran dapat berjalan dengan lancar dan teratur.

Pada umumnya, orang memerlukan benda yang ada pada orang lain (pemilikinya) 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 beli merupakan bagian dari *ta'awun* (saling menolong). Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanya, jual beli itu merupakan perbuatan yang mulia dan pelakny mendapat keridhaan Allah SWT. bahkan Rasulullah SAW. menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak di akhirat akan ditempatkan bersama para Nabi, syuhada, dan orang-orang saleh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar.¹

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

¹ Abdul Rahmat Ghazaly, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: KENCANA, 2010), Cet.1, hal. 89.

Harga menjadi suatu ukuran bagi konsumen tatkala ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk-produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.

Dalam transaksi jual beli ada dua belah pihak yang terlibat, transaksi terjadi pada benda atau harta yang membawa kemaslahatan bagi kedua belah pihak, harta yang diperjualbelikan itu halal dan kedua belah pihak mempunyai hak atas kepemilikannya untuk selamanya. Selain itu, jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak.²

Dalam setiap aktivitas bisnis, satu hal utama yang harus menjadi prinsip bagi seorang pembisnis adalah menjunjung tinggi keadilan. Adil berarti menghindari berbagai macam praktik transaksi yang tidak benar. Adil meliputi kebenaran yang datang dari berbagai macam cara, baik melalui cara memandang, berbicara, berperilaku, dan bekerja.³

² Ru'fah Abdullah, *Fiqh Muamalah* (Serang: Media Madani, 2018), Cet. I, hal. 83-84.

³ Ika Yunia Fauzi, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kecana, 2013), Cet. IV, hal. 161.

Konsep persaudaraan dan perlakuan yang sama bagi setiap individu dalam masyarakat dan di hadapan hukum harus diimbangi oleh keadilan ekonomi. Tanpa pengimbangan tersebut, keadilan sosial kehilangan makna. Dengan keadilan ekonomi, setiap individu dalam mendapatkan haknya sesuai dengan kontribusi masing-masing kepada masyarakat. Setiap individu pun harus terbebaskan dari eksploitasi individu lainnya. Islam dengan tegas melarang seorang muslim merugikan orang lain.⁴

Dalam jual beli, Islam telah menetapkan aturan-aturan hukumnya, baik secara rukun, syarat maupun jual beli yang diperbolehkan atau jual beli yang terlarang. Memenuhi persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli, sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi, berarti tidak kehendak syara'.⁵

Puncak Bogor terkenal sebagai daerah wisata pegunungan baik bagi wisatawan domestik maupun mancanegara.

⁴ Muhammad Syafi'i Antoni, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet. I, Hal. 15.

⁵ Ru'fah Abdullah, *Fiqh Muamalah*, (Serang : Media Madani, 2018), Cet.1, hal.84.

Wilayah puncak dikenal sebagai tempat wisata karena kesejukan dan keindahan alamnya, serta merupakan daerah perkebunan teh yang dibangun pemerintah kolonial belanda yang saat ini merupakan perkebunan teh milik PT Perkebunan Nusantara VIII Gunung Mas.⁶

Dalam hal ini penulis akan meneliti yang terkait dengan jual-beli konsumsi (makanan dan minuman) di tempat wisata Puncak Bogor. Konsumsi yang akan di bahas dalam skripsi ini adalah konsumsi seperti makanan ringan yaitu, biskuit, roti, dan minuman seperti, es tea jus, nutrisari dan minuman kemasan lainnya.

Dalam transaksi jual beli yang ada, harga sebuah produk makanan atau minuman akan mengalami kenaikan sesuai dengan kehendak para penjual. Sebagai salah satu contoh, es nutrisari kemasan plastik seharga Rp. 2000,- akan dijual kepada wisatawan dengan harga Rp. 15.000,-. Ada juga minuman kemasan yang sudah tercantum lebel harganya, seperti produk minuman floridina 360ml dengan harga Rp.

⁶ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Puncak,_Bogor di akses pada tanggal 20 Februari 2021, hari sabtu, pukul 21:12.

3000,- akan dijual kepada wisatawan sehingga Rp. 10.000,-. Begitu juga dengan harga minuman lainnya.⁷

Beberapa alasan saya untuk memilih peneliti ditempat wisata Puncak Bogor dari pada tempat lainnya. Pertama, tempat wisata merupakan salah satu tempat yang sangat strategis untuk bertransaksi jual beli. Kedua, biasanya pembeli adaah pengunjung dari wisatawan mancanegara atau wisatawan lokal, disitulah para pedagang yang menawarkan jual beli barang dagangannya dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga pasaran.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih lanjut lagi masalah tersebut dalam sebuah karya tulis ilmiah yang berjudul **“Transaksi Jual Beli Barang Konsumsi Dengan Harga Lebih Mahal Dari Harga Pasaran Perspektif Hukum Islam (Studi kasus tempat Wisata Puncak Bogor di Kecamatan Cisarua)”**.

⁷ Wawancara dengan Ibu Lastri sebagai salah satu pedagang di tempat wisata Puncak Bogor di wawancarai oleh penulis pada tanggal 01 Juni 2021 pukul 13.00 WIB.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah di atas, ada beberapa pokok permasalahan mendasar yang akan dikaji dan perlu diselesaikan, sehingga penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penyebab terjadinya transaksi jual beli dengan harga lebih mahal dari harga pasaran di tempat wisata Puncak Bogor?
2. Bagaimana hukum menjual dan membeli barang konsumsi dengan harga lebih mahal dari harga pasaran?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana penyebab terjadinya transaksi jual beli barang konsumsi dengan harga lebih mahal dari harga pasaran di tempat wisata Puncak Bogor.
2. Untuk mengetahui bagaimana hukum menjual dan membeli barang konsumsi dengan harga lebih mahal dari harga pasaran.

D. Manfaat Penelitian

a. Secara teoritis

Manfaat ini sebagai upaya untuk memberikan informasi dan pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pelaku bisnis meningkatkan harga tinggi dan bagaimana tinjauan hukum Islam tentang penetapan harga barang konsumsi yang berlipat. Dengan demikian diharapkan dapat memperkaya khazanah pemikiran keislaman pada umumnya dan civitas akademik Fakultas Syari'ah Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah pada khususnya.

b. Secara praktis

1. Memberikan pertimbangan kepada para pedagang sepanjang jalan tempat wisata puncak bogor dalam melakukan jual-beli yang sesuai dengan syariat Islam yaitu yang saling meridhoi antara penjual dan pembeli.
2. Guna salah satu syarat memperoleh gelar sarjana strata satu dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah.

E. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Dalam melakukan penelitian ini dan penulisan judul ini, penulis terlebih dahulu mengadakan penelitian terhadap beberapa skripsi, diantaranya:

Skripsi Aris Rahmaddillah(2018) UIN Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh, yang berjudul “*Mark Up* Penjualan Harga Tiket Bus Pada Locket Terminal Batoh Dalam Perspektif Tas’ir Al-Jabari (Studi tentang penyimpangan harga dari ketetapan organda banda aceh)” Membahas tentang, kenaikan harga (*mark up*) tiket yang dilakukan pada menjelang hari raya Islam tidak ada persetujuan dari Organda dan Kementrian Perhubungan, kenaikan tersebut dilakukan oleh pihak perusahaan bus karena melonjaknya penumpang pada menjelang hari raya Islam. Perbedaan dengan skripsi saya adalah bukan hanya di hari tertentu atau hari raya Islam saja yang harganya lebih tinggi dari harga normal tetapi setiap hari.⁸

⁸ Aris Rahmaddillah, yang berjudul “*Mark Up Penjualan Harga Tiket Bus Pada Locket Terminal Batoh Dalam Perspektif Tas’ir Al-Jabari (Studi tentang penyimpangan harga dari ketetapan organda banda aceh)*”. Skripsi

Skripsi Nurfadillah (2019) UIN Sultan Syarif Kasim Riau, yang berjudul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban di PT BPRS Berkah Dana Fadhlillah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam” membahas tentang harga tabungan hewan qurban yang mengalami kenaikan menjelang hari raya idul adha yang disebabkan karena permintaan yang tinggi. Perbedaan dengan skripsi saya adalah barang atau benda yang diperjual belikan di tempat wisata puncak Bogor bukan hanya satu jenis tetapi berbagai jenis makanan.⁹

F. Kerangka Pemikiran

Untuk memperoleh jawaban atau suatu kepastian hukum yang tepat dan benar, diperlukan suatu kerangka pemikiran sebagai landasan dalam membahas dan menganalisis permasalahan.

Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh 2018.

⁹ Nurfadillah, yang berjudul “*Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Qurban di PT BPRS Berkah Dana Fadhlillah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam*” Skripsi Mahasiswi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau 2019.

Di dalam hukum Islam, jual beli termasuk ke dalam lapangan hukum perjanjian atau perikatan, atau 'aqad dalam bahasa Arab. Jual beli adalah kegiatan tukar menukar antara barang dengan uang, antara benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan.¹⁰

Di dalam Islam, setiap individu mempunyai hak untuk mendapatkan perlakuan yang sama dalam memperoleh barang dan harga yang sesuai dalam transaksi ekonomi. Menurut Rachmat Syafe'i, harga merupakan sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan sebagai penukar barang yang diridhoi oleh kedua belah pihak yang berakad.¹¹

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual-beli itu dapat dikatakan sah oleh *syara'*. Dalam menentukan rukun jual-beli terdapat beberapa pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur Ulama.

¹⁰ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2010), hal. 68.

¹¹ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), hal, 87.

Harga adalah komponen yang sangat penting dari definisi bauran pemasaran. Ini juga merupakan komponen yang sangat penting dari rencana pemasaran karena ini menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. Perlu diingat, bahwa harga terlalu rendah di mata konsumen biasanya akan dicap sebagai barang bermutu rendah. Sebaliknya, harga yang terlalu tinggi akan membuat konsumen memiliki ekspektasi yang besar untuk produk anda, tentunya mereka akan menghargai uang yang mereka keluarkan atas produk anda. Saat menetapkan harga produk, anda harus mempertimbangkan nilai yang dipersiapkan untuk setiap produk yang anda tawarkan. Ada tiga strategi penetapan harga utama, dan ini adalah:

1. Penetapan harga pasar
2. Harga skimming pasar
3. Harga netral:¹²

Rukun jual-beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan kabul

¹² Fitri Halim, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), Cet.1, hal.4-5.

(ungkapan menjual dari penjual). Jumhur ulama berpendirian bahwa orang yang melakukan akad jual-beli itu harus telah baligh dan berakal. Apabila orang yang berakad itu masih mumayiz, maka jual belinya tidak sah, sekalipun mendapat izin dari walinya.¹³

Dalam jual beli perspektif hukum Islam terdapat beberapa etika bertransaksi, yaitu:

- a. Tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Ulama Malikiyah menentukan batas pengambilan keuntungan yang berlebihan yaitu sepertiga ke atas, karena jumlah itulah batas maksimal yang dibolehkan dalam wasiat dan selainnya.
- b. Berinteraksi yang jujur, yaitu dengan menggambarkan barang dagangan dengan sebetulnya tanpa ada unsur kebohongan ketika menjelaskan jenis, macam, sumber, dan biayanya.
- c. Bersikap toleran dalam bertransaksi, yaitu penjual bersikap mudah dalam menentukan harga dengan cara

¹³ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqih Muamalat* (Jakarta: Kencana: 2010), Cet. I, hal. 71-72.

mengurangnya, begitu juga pembeli tidak terlalu keras dalam memberikan harga lebih.

- d. Menghindari sumpah meskipun pedagang itu benar.
- e. Mencatat utang dan mempersaksikannya. Dianjurkan untuk mencatat transaksi dan jumlah utang, begitu juga mempersaksikan jual beli yang akan dibayar di belakang.
- f. Imam al-Ghazali berpendapat bahwa dalam perniagaan haruslah menerapkan sikap adil, karena sikap adil merupakan jalan keselamatan serta jauh dari kedzaliman.
- g. Tidak melakukan penimbunan (monopoli) pada suatu barang.¹⁴

Sering terjadi ketidakstabilan harga di pasar dan kurangnya pengetahuan tentang bagaimana menentukan keuntungan menjadikan kondisi seperti ini sering dimanfaatkan oleh pihak pedagang yang hanya memikirkan keuntungan materi dan menonjolkan keegoisannya tanpa

¹⁴ Muhammad al-Mighwar, *Tuntunan dalam Jual Beli*, (Jakarta : Griya Ilmu, 2005), hal.47.

melihat lingkungan sekitar sehingga konsumen yang dirugikan.

Harga merupakan salah satu faktor keberhasilan suatu usaha yang sedang dijalankan harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh penjual. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjual menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang diperoleh. Tujuan diadakannya penetapan harga antara lain adalah untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan usahanya agar tidak gulung tikar dan mempertahankan pembeli.¹⁵

Penetapan harga barang dan jasa merupakan suatu strategi kunci dalam berbagai perusahaan sebagai konsentrasi dari deregulasi, persaingan global yang kian sengit, rendahnya pertumbuhan untuk memantapkan posisinya di pasar. Harga mempengaruhi kinerja keuangan dan juga sangat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merk.

¹⁵ Yeni Hendriyani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penaikan Harga Makanan Di Objek Wisata Studi Di Pantai Pangandaran*, Skripsi Mahasiswi Jurusan Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.

Harga menjadi suatu ukuran tentang mutu produk pembeli mengalami kesulitan dalam mengevaluasi produk-produk yang kompleks.¹⁶

G. Metode Penelitian

Dalam penyusunan suatu karya ilmiah metode penelitian merupakan suatu hal yang penting dalam penelitian, karena metode ini merupakan strategi atau cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang diperlukan, adapun langkah-langkah penelitian yang ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis yaitu jenis penelitian studi lapangan (*field research*) penelitian yang langsung terjun ke lapangan tersebut dilakukan di tempat wisata puncak bogor. Adapun pertimbangan penulisan dalam menentukan lokasi ini yaitu, terdapat masalah yang menarik untuk diteliti, lokasi yang sangat strategis.

¹⁶ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hal. 299.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah bagian dalam mengumpulkan data. Observasi berarti mengumpulkan data langsung dari lapangan. Dalam tradisi kualitatif, data tidak akan diperoleh dibelakang meja, tetapi harus terjun ke lapangan, ke tetangga, ke organisasi, ke komunitas. Data yang diobservasi dapat berupa gambaran tentang sikap, kelakuan, perilaku, tindakan, keseluruhan interaksi antar manusia.¹⁷ Metode ini dilakukan oleh penulis untuk mengamati penjual yang ada di tempat wisata puncak bogor.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai

¹⁷ Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif* (Purwarejo: Grasindo, 2011), hal. 112.

melalui komunikasi langsung.¹⁸ Pada praktiknya disiapkan daftar pertanyaan untuk diajukan secara langsung kepada para penjual, pengunjung, pengelola yang selanjutnya akan dilihat dari perspektif hukum Islam, semi terstruktur dan tidak terstruktur.

c. Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur adalah suatu bentuk wawancara dimana pewawancara dalam hal ini peneliti menyusun secara terperinci dan sistematis rencana atau pedoman pertanyaan menurut pola tertentu dengan menggunakan format yang baku.¹⁹ Jadi wawancara terstruktur adalah wawancara yang dilakukan dengan terlebih dahulu membuat pertanyaan dan kemudian menyusun pertanyaan dalam bentuk daftar-daftar pertanyaan yang akan diajukan.

d. Wawancara tidak terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah apabila peneliti menyusun rencana (schedule) wawancara yang mantap,

¹⁸ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: KENCANA, 2017), Cet. IV. Hal. 137.

¹⁹ Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan Penelitian Gabungan*, ..., hal. 376.

tetapi tidak menggunakan format dan urutan yang baku.²⁰

Jadi wawancara tidak terstruktur pertanyaan dalam wawancara jarang bahkan tidak disiapkan sebelumnya.

e. Dokumentasi

Dokumentasi adalah aktivitas atau proses sistematis dalam melakukan pengumpulan, pencarian, penyelidikan, pemakaian, dan penyediaan dokumen untuk mendapatkan keterangan. Dokumen yang digunakan dapat berupa bukti harian, surat pribadi, laporan notulen rapat, catatan khusus dalam pekerjaan sosial dan dokumen lainnya.

3. Teknik analisis data

Teknis analisis data yaitu analisis data kualitatif, diawali dengan menganalisa seluruh data yang didapatkan, setelah ditelaah langkah selanjutnya adalah mengolahnya kembali melalui pendekatan yang bersifat induktif, tujuannya untuk melakukan inferensi terhadap konsep dan pola teoritis berdasarkan temuan data observasi penelitian. Penelitian induktif juga bisa disebut dengan penelitian theory-building.²¹

²⁰ *Ibid*, hal. 377.

²¹ Andrew Fernando Pakpahan,(dkk), *Metodologi Penelitian Ilmiah*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal. 16.

Jadi dalam fakta yang sudah ada ditarik kesimpulan apakah fenomena yang terjadi bersesuaian atau tidak dengan aturan-aturan yang sudah ada.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk melengkapi tulisan ini dan memudahkan para pembaca, maka penulis perlu menyusun sistematika pembahasan akan diklasifikasikan sebagai berikut:

Bab satu Pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, perumusan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka pemikiran, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab dua Kondisi objektif tempat wisata Puncak Bogor. Dalam bab ini berisi tentang sejarah Puncak Bogor, kondisi geografis, demografis, sosiologis kecamatan Cisarua Bogor, struktur organisasi pegawai Kecamatan Cisarua Bogor, fenomena tempat Wisata Puncak Bogor.

Bab tiga Jual Beli dan Penetapan Harga. Dalam bab ini berisi tentang pengertian jual beli, dasar hukum jual beli,

rukun dan syarat jual beli, etika jual beli, pengertian harga, penetapan harga.

Bab empat Pandangan hukum Islam terhadap transaksi jual beli barang konsumsi dengan harga lebih mahal dari harga pasaran di tempat wisata Puncak Bogor. Dalam bab ini berisi tentang penyebab terjadinya transaksi jual beli dengan harga lebih mahal dari harga pasaran di tempat wisata Puncak Bogor, hukum menjual barang konsumsi dengan harga lebih mahal dari harga pasaran, hukum membeli barang konsumsi dengan harga lebih mahal dari harga pasaran.

Bab lima Penutup. Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.