

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU
MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI
COVID-19
(Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Fakultas Syariah
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum



Oleh :

WURY WULANDARI
NIM. 172111057

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID
SURAKARTA**

2022

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU
MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI
COVID-19
(Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Fakultas Syariah
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Hukum



Oleh :

WURY WULANDARI
NIM. 172111057

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID
SURAKARTA
2022**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU
MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI
COVID-19
(Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Dalam Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syariah

Disusun Oleh :

WURY WULANDARI
NIM. 172111057

Surakarta, 18 Maret 2022

Disetujui dan disahkan Oleh:
Dosen Pembimbing Skripsi



Dr. Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 196804051994031004

SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : WURY WULANDARI

NIM : 172111057

JURUSAN : HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul **"TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)"**

Benar-benar bukan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 14 Februari 2022


METERAI
TEMPEL
Wury Wulandari
NIM. 172111057

Dr. Abdul Aziz, M.Ag.

Dosen Fakultas Syari'ah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

NOTA DINAS

Kepada Yang Terhormat

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Syariah

Sdr : Wury Wulandari

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said

Surakarta

Di Surakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Wury Wulandari NIM 172111057 yang berjudul : **“TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)”** Sudah dapat dimunaqasyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah).

Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasyahkan dalam waktu dekat.

Demikian atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 18 Maret 2022

Dosen Pembimbing



Dr. Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 196804051994031004

PENGESAHAN

TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU
MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI
COVID-19
(Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)

Disusun Oleh:

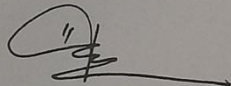
WURY WULANDARI
NIM. 172111057

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosah

Pada hari Rabu, 23 Februari 2022

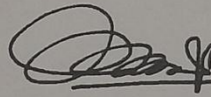
Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Penguji I



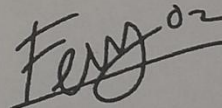
Mansur Efendi, S.H.I., MSi.
NIP: 19800126 201411 1 003

Penguji II



Dr. Aris Widodo, S.Ag., M.A.
NIP: 19761113 200112 1 001

Penguji III



Fery Dona, S.H., M.Hum.
NIP: 19840202 201503 1 004

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Ismail Yahya S.Ag., M.A.
NIP.19750409 199903 1 001

MOTTO

"Sesungguhnya para pedagang (pengusaha) akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai para penjahat kecuali pedagang yang bertakwa kepada Allah, berbuat baik dan jujur (HR. Tirmidzi)"

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Mulyadi dan Ibu Sarsiti yang selalu memberikan semangat dan mendoakan anaknya, agar bisa menyelesaikan skripsi.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah :

1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	<i>Alif</i>	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	<i>Ba</i>	B	Be
ت	<i>Ta</i>	T	Te
ث	<i>Ša</i>	Š	Es (dengan titik di atas)
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Ha</i>	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	<i>Kha</i>	Kh	Ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Žal</i>	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	<i>Ra</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet

س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	Es dan ye
ص	<i>Ṣad</i>	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	<i>Ḍad</i>	Ḍ	De(dengan titik di bawah)
ط	<i>Ṭa</i>	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	<i>Ẓa</i>	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	<i>‘ain</i>	...’...	Koma terbalik di atas
غ	<i>Gain</i>	G	Ge
ف	<i>Fa</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Ki
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	El
م	<i>Mim</i>	M	Em
ن	<i>Nun</i>	N	En
و	<i>Wau</i>	W	We
ه	<i>Ha</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	...’...	Apostrop
ي	<i>Ya</i>	Y	Ya

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	<i>Fathah</i>	A	A
ِ	<i>Kasrah</i>	I	I
ُ	<i>Dammah</i>	U	U

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كتب	<i>Kataba</i>
2.	ذكر	<i>Žukira</i>
3.	يذهب	<i>Yazhabu</i>

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf maka transliterasinya gabungan huruf, yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
أ...ى	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
أ...و	<i>Fathah dan wau</i>	Au	a dan u

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	كيف	<i>Kaifa</i>
2.	حول	<i>Ḥaula</i>

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut :

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...ي	<i>Faṭḥah dan alif atau ya</i>	Ā	a dan garis di atas
إ...ي	<i>Kasrah dan ya</i>	Ī	i dan garis di atas
أ...و	<i>Ḍammah dan wau</i>	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	<i>Qāla</i>
2.	قيل	<i>Qīla</i>
3.	يقول	<i>Yaqūlu</i>
4.	رمي	<i>Ramā</i>

4. *Ta marbūṭah*

Transliterasi untuk *Ta Marbūṭah* ada dua (2), yaitu :

- a. *Ta Marbūṭah* hidup atau yang mendapatkan harakat *fathah*, *kasrah* atau *dammah* transliterasinya adalah /t/.
- b. *Ta Marbūṭah* mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- c. Apabila pada suatu kata yang di akhir katanya *Ta Marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	<i>Rauḍah al-aṭfāl</i>
2.	طلحة	<i>Ṭalḥah</i>

5. *Syaddah (Tasydīd)*

Syaddah atau *Tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda yaitu tanda *Syaddah* atau *Tasydīd*. Dalam transliterasi ini tanda *Syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *Syaddah* itu.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	رَبَّنَا	<i>Rabbana</i>
2.	نَزَّلَ	<i>Nazzala</i>

6. *Kata Sandang*

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Sedangkan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti dengan huruf Syamsiyyah atau Qamariyyah, kata sandang ditulis dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sambung.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرجل	<i>Ar-rajulu</i>
2.	الجلال	<i>Al-Jalālu</i>

7. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa *Hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Apabila terletak di awal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf *alif*.

Perhatikan contoh berikut ini :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	أكل	<i>Akala</i>
2.	تأخذون	<i>Ta'khuzūna</i>
3.	النوء	<i>An-Nau'u</i>

8. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan

kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandangan maka yang ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan tersebut disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak digunakan.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وما محمد إلا رسول	<i>Wa mā Muḥammadun illā rasūl</i>
2.	الحمد لله رب العالمين	<i>Al-ḥamdu lillahi rabbil 'ālamīna</i>

9. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'il, isim, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi katakata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka penulisan kata tersebut dalam transliterasinya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu bisa dipisahkan pada setiap kata atau bisa dirangkai.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	وإن الله لهُو خَيْرُ الرَّاظِقِينَ	<i>Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqin / Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn</i>
2.	فأوفوا الكيل والميزان	<i>Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna / Fa auful-kaila wal mīzāna</i>

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikun Wr. Wb.

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Sarjana (S1) Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis telah banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Mudofir, S.Ag., M.Pd. selaku Rektor Universitas Islan Negeri Raden Mas Said Surakarta.
2. Dr. Ismail Yahya S.Ag., M.A. selaku Dekan Fakultas Syari'ah Universitas Islan Negeri Raden Mas Said Surakarta.
3. Masjupri S.Ag., M.Hum. selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syari'ah.
4. Muhammad Julijanto, S.Ag., M.Ag. selaku Sekertaris Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah.
5. Dr. H. Rial Fuadi, S.Ag, M.Ag. Selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan pengarahan dan nasehatnya kepada penulis selama menempuh studi di Universitas Islan Negeri Raden Mas Said Surakarta.
6. Dr. Abdul Aziz M.Ag Selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak perhatian dan bimbingan selama penulis menyelesaikan skripsi.
7. Dewan Penguji, yang telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk menguji skripsi ini guna membawa kualitas penulisan kearah yang lebih baik.

8. Seluruh Dosen Fakultas Syariah yang telah membagikan ilmu-ilmunya selama menjadi mahasiswa dan semoga segala ilmu yang telah diberikan dapat bermanfaat di kehidupan yang akan datang.
 9. Kedua orangtua tercinta, Bapak Mulyadi dan Ibu Sarsiti yang selalu memberi semangat dan mendoakan anaknya, agar dapat menyelesaikan skripsi.
 10. Kekasihku Ari Sarwiyanto yang telah menemani serta memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi.
 11. Keluarga besar HES angkatan 2017 dan khususnya HES B angkatan 2017 yang telah memberikan kebersamaan, keceriaan dan semangat selama 4 tahun ini.
 12. Sahabatku Ita Hartanti saya ucapkan terimakasih karena sudah memberikan semangat dan dukungan serta kebersamaan yang tak terlupakan.
 13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis satu persatu yang telah berjasa dan membantuku baik moral maupun spiritnya dalam penyusunan skripsi.
- Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, untuk itu penulis mengharapkan atas kritik dan saran yang membangun untuk tercapainya kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata dari penyusun semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi semua pihak.

Wassalamu 'alaikum. Wr. Wb.

Surakarta, 18 Maret 2022

Penulis



Wury Wulandari
NIM. 172111057

ABSTRAK

Wury Wulandari, Nim: 172111057, **TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PENDEMI COVID-19 (Studi Kasus Di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)**

Transaksi jual beli dipandang sah apabila jika memenuhi syarat dan rukunnya yang ditetapkan oleh syara'. Dalam hal penetapan harga, harga dikatakan adil jika semua keuntungan dengan harga barang sepadan, sebaliknya harga dikatakan zalim maka jika keuntungan lebih besar dari harga yang ada di pasaran. Namun di Daerah Jatimalang Joho Kecamatan Mojolaban terdapat perilaku para pedagang yang menaikkan harga jual masker pada masa pandemi covid-19.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan latar belakang penjual yang menaikkan harga jual beli masker. Penelitian ini bertujuan, terutama menjelaskan perilaku penjual yang menaikkan harga jual beli masker. Yang kedua, menjelaskan praktik menaikkan harga jual masker di tinjau dari Hukum Ekonomi Syariah di Daerah Jatimalang Joho Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo.

Jenis penelitian skripsi ini yang menggunakan metode penelitian kualitatif lapangan yaitu yang dilakukan dengan mengangkat data yang ada di lapangan terhadap kejadian yang sebenarnya. Sumber data primer yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Sumber data sekunder bersumber dari dokumen-resmi, al-qur'an, hadis, buku, hukum ekonomi syariah dan sumber bacaan lainnya, seperti jurnal, internet terkait tentang menaikkan harga. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah teknik analisis data Nasution.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual masker di daerah jatimalang joho mojolaban sukoharjo mengalami kenaikan. Jumlah kenaikan tersebut mencapai di luar kewajaran dari harga normalnya. Faktor yang menjadi penyebab naiknya harga jual masker yakni faktor permintaan. Permintaan konsumen yang tinggi terhadap harga jual masker pada saat pandemi. Naiknya harga jual masker pada hakikatnya relevan dengan hukum ekonomi syariah, yakni karena berbagai faktor penjual berupaya menaikkan harga jual masker. Praktik tersebut dilakukan oleh ketiga apotek di daerah jatimalang joho mojolaban sukoharjo.

Kata Kunci: Jual Beli, Akad, Penetapan Harga.

ABSTRACT

Wury Wulandari, Nim: 172111057 “**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP PERILAKU MENAIKKAN HARGA JUAL MASKER PADA MASA PENDEMI COVID-19 (Studi Kasus Di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)**”.

A sale and purchase transaction is considered valid if it fulfills the conditions and pillars stipulated by syara'. In terms of pricing, the price is said to be fair if all the profits with the price of the goods are commensurate, otherwise the price is said to be unjust then if the profit is greater than the price on the market. However, in the Jatimalang Joho area, Mojolaban District, there is the behavior of traders who increase the selling price of masks during the COVID-19 pandemic.

This study aims to explain the background of sellers who increase the selling price of masks. This study aims to primarily explain the behavior of sellers who increase the selling price of masks. The second explains the practice of increasing the selling price of masks in terms of the Sharia Economic Law of Masks in the Jatimalang Joho Region, Mojolaban District, Sukoharjo Regency.

The type of research in this thesis uses qualitative field research methods, namely those carried out by raising data in the field to actual events. Primary data sources were conducted through interviews, observation and documentation. Secondary data sources come from official documents, the Koran, hadith, books, sharia economic law and other reading sources, such as journals, internet related to raising prices. Data collection techniques used are interviews and documentation. The data analysis technique used is Nasution's data analysis technique.

The results showed that the selling price of masks in the Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo area increased. The amount of this increase is beyond the normal price. The factor that causes the increase in the selling price of masks is the demand factor. High consumer demand for the selling price of masks during the pandemic. The increase in the selling price of masks is essentially relevant to sharia economic law, namely because of various factors, sellers are trying to increase the selling price of masks. This practice was carried out by the three pharmacies in the Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo area.

Keywords: Buying and Selling, Contracts, Pricing.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI	iii
HALAMAN NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQASYAH	v
HALAMAN MOTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR	xv
ABSTRAK	xvii
DAFTAR ISI	xix
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penulisan.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Kerangka Teori	5
F. Tinjauan Pustaka	12
G. Metode Penelitian.....	16
H. Sistematika Penulisan	23
BAB II JUAL BELI DAN PENETAPAN HARGA DALAM HUKUM EKONOMI SYARIAH.....	24
A. Pengertian Jual Beli.....	24
B. Dasar Hukum Jual Beli.....	25
C. Syarat Jual Beli	28
D. Rukun-Rukun Jual Beli.....	29
E. Akad Jual Beli	29

F. Prinsip-Prinsip Jual Beli	34
G. Macam-Macam Jual Beli	37
H. Penetapan Harga Dalam Islam	40

BAB III GAMBARAN UMUM PRAKTIK JUAL BELI MASKER DI DAERAH JATIMALANG JOHO KECAMATAN MOJOLABAN KABUPATEN SUKOHARJO..... 82

A. Keadaan Umum Daerah Jatimalang Joho.....	82
1. Keadaan Geografis	82
2. Keadaan Demografis	83
3. Keadaan Sosial Ekonomi	84
4. Keadaan Sosial Pendidikan.....	85
5. Keadaan Sosial Keagamaan	87
B. Praktik Akad Jual Beli Masker di Daerah Jatimalang Joho	89

BAB IV PRAKTIK PENETAPAN HARGA MASKER DITENGAH PANDEMI COVID-19 PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH DI DAERAH JATIMALANG JOHO..... 106

A. Analisis Penetapan Harga Masker di Tengah Pandemi Covid-19 Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.....	106
---	-----

BAB V PENUTUP..... 116

A. Kesimpulan.....	116
B. Saran.....	117

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel I	: Luas Wilayah Daerah Jatimalang Joho
Tabel II	: Banyaknya Kepala Keluarga dan Penduduk
Tabel III	: Keadaan Mata Pencaharian Penduduk Jatimalang Joho
Tabel IV	: Penduduk Akhir Tahun Menurut Tingkat Pendidikan

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 : Daftar Narasumber
- Lampiran 3 : Wawancara Dengan Pelaku Penjual Masker
- Lampiran 4 : Wawancara Dengan Konsumen Pembeli Masker
- Lampiran 5 : Dokumentasi
- Lampiran 6 : Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hukum Ekonomi Syariah adalah hukum-hukum yang berhubungan dengan pergaulan hidup dalam masyarakat berkenaan dengan kebendaan dan hak-hak penyelesaian persengketaan berdasarkan sumber hukum Islam yakni al-Qur'an, al-Sunnah. Kemudian yang dimaksud hukum ekonomi syariah adalah untuk mencari hukum tentang perilaku menaikkan harga jual masker yang dilakukan oleh pelaku usaha karena kenaikan dengan tujuan mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya hal tersebut diperbolehkan atau diharamkan dalam pandangan hukum ekonomi syariah.

Manusia merupakan makhluk sosial yang saling tolong menolong dalam menghadapi berbagai kebutuhan antara yang satu sama yang lain. Untuk menjaga keperluan masing-masing, perlu ada aturan-aturan yang mengatur kebutuhan manusia agar manusia itu tidak melanggar dan mengambil hak-hak orang lain. Prinsip ini memuat ketentuan bahwa segala bentuk mu'amalah boleh kecuali telah ditentukan oleh al-Qu'ran dan as-Sunnah.¹

Dalam teori harga dalam Islam, Suherman Rosyidi menyatakan harga suatu barang atau jasa tertentu adalah suatu tingkat penilaian pada tingkat tersebut barang yang bersangkutan dapat ditukarkan dengan sesuatu yang lain,

¹ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: dalam Prespektif Keuangan Peradilan Agama* (Jakarta: Prenada Media, 2016), hlm. 5-6

apapun bentuknya. Sehingga harga merupakan nilai suatu barang dan jasa, besarnya nilai dan jasa akan mempengaruhi tingkat harga. Islam memandang bahwa keberadaan harga diperlukan dalam transaksi pertukaran. Di mana pertukaran ini hanya dapat dilakukan dengan sempurna dan adil (jauh dari unsur riba) jika ada alat tukarnya (*medium of exchange*) bagi barang dan jasa.

Secara umum konsep harga yang adil dalam Islam adalah yang tidak menimbulkan eksploitasi dan penindasan (kezaliman) bagi salah satu pihak dan merugikan pihak lainnya. Harga yang adil adalah yang mencerminkan tingkat keuntungan yang wajar bagi penjual (produsen) dan kemanfaatan yang setara dengan harga yang dibayar oleh konsumen. Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya yang ditetapkan penjual dan pembeli agar mencapai penetapan harga yang disepakati.

Harga merupakan suatu komponen penting yang berpengaruh terhadap laba atau keuntungan produsen (pelaku usaha) dalam menjual barang dan jasa. Ketentuan harga sebenarnya merupakan hak prerogatif dari pedagang. Jadi apabila stok barang sedikit, permintaan banyak, maka wajar harga barang akan naik. Di sisi lain, harga juga menjadi pertimbangan konsumen sebelum membeli barang dan jasa yang dibutuhkannya. Tinggi atau rendahnya suatu harga ditetapkan berdasarkan beberapa faktor seperti, permintaan, penawaran, biaya, pemasaran, dan sebagainya. Permintaan dan penawaran merupakan dua aktivitas yang mendasari kegiatan perekonomian. Menurut ekonomi konvensional prinsip antara permintaan dan penawaran yaitu titik beratnya

pada harga, jika harga naik maka permintaan akan turun, begitu pula sebaliknya.²

Dalam transaksi jual beli semua itu tidak terlepas dari aturan-aturan yang ada di dalam hukum muamalah itu sendiri, akan tetapi tidak semua manusia melakukan transaksi jual beli yang sesuai dengan aturan-aturan hukum muamalah, masih banyak diantara kita yang masih mengabaikan aturan-aturan dalam bertransaksi yang sesuai dengan aturan-aturan tersebut. Didorong dengan rasa manusia yang selalu mengedepankan nafsu materilnya demi mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan melakukan berbagai cara untuk mendapatkan keuntungan lebih, kurangnya kesadaran masyarakat akan menimbulkan rantai perekonomian menjadi runtuh. Contoh yang dilakukan demi meraup untung besar dengan berbagai cara diantaranya seperti menaikkan harga di atas standar rata-rata harga pasar pada umumnya, hal ini yang menyebabkan perekonomian masyarakat runtuh, di samping hanya untuk nafsu materil, ini juga tidak dibenarkan oleh aturan-aturan dalam hukum muamalah. Sebagaimana yang dilakukan oleh pedagang masker di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo yang mengambil situasi sulit pandemi covid- 19 dijadikan momen menaikkan penjualan masker di luar kewajaran, padahal kebutuhan akan masker oleh masyarakat pada umumnya menjadi keniscayaan dalam rangka menegakan prokes serta ikhtiar lahir dari tertularnya virus covid-19.

² Abdurrohman Kasdi, “*Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar : Studi Kasus di Pasar Bintaro Demak*”, Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam Vol. 4, No. 2, 2016, <https://journal.iainkudus.ac.id>, diakses 22 Maret 2020, hlm. 19

Dari permasalahan latar belakang diatas peneliti akan meninjau dengan perspektif hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker pada masa pandemi covid-19. Dengan demikian peneliti akan melakukan penelitian tentang masalah tersebut, peneliti ingin membahas melalui skripsi dengan judul **“Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perilaku Menaikkan Harga Jual Masker Pada Masa Pandemi Covid-19”(Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana latar belakang yang mendasari para penjual menaikkan harga jual masker ?
2. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker pada masa pandemi covid-19 di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan latar belakang para penjual menaikkan harga jual masker.
2. Untuk menjelaskan tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker pada masa pandemi covid-19 di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan untuk mengembangkan khasanah pengetahuan tentang tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker pada saat pandemi covid-19 sehingga dijadikan informasi bagi para pembacanya.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian diharapkan memberi manfaat dan menambah informasi perkembangan ilmu hukum mengenai hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan tinggi harga jual masker dalam berdagang jika dalam situasi darurat seperti pandemi covid-19 ini, serta memberikan manfaat informasi terkait pandangan hukum ekonomi syariah.

E. Kerangka Teori

Kerangka teori yang akan digunakan penulis sebagai berikut:

1. Hukum Ekonomi Syariah

Hukum Ekonomi Syariah adalah hukum-hukum yang berhubungan dengan pergaulan hidup dalam masyarakat berkenaan dengan kebendaan dan hak-hak penyelesaian persengketaan berdasarkan sumber hukum Islam yakni al-Qur'an, al-Sunnah. Kemudian yang dimaksud hukum ekonomi syariah adalah untuk mencari hukum tentang perilaku menaikkan harga jual masker yang dilakukan oleh pelaku usaha karena kenaikan dengan tujuan mengambil keuntungan

sebanyak-banyaknya hal tersebut diperbolehkan atau diharamkan dalam pandangan hukum ekonomi syariah. Manusia merupakan makhluk sosial yang saling tolong menolong dalam menghadapi berbagai kebutuhan antara yang satu sama yang lain. Untuk menjaga keperluan masing-masing, perlu ada aturan-aturan yang mengatur kebutuhan manusia agar manusia itu tidak melanggar dan mengambil hak-hak orang lain. Prinsip ini memuat ketentuan bahwa segala bentuk mu'amalah boleh kecuali telah ditentukan oleh al-Qur'an dan as-Sunnah.³

2. Jual beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli secara etimologi terdiri dari dua suku kata yaitu "jual dan beli". Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli. Maka dalam hal ini terjadilah peristiwa hukum jual beli.⁴

b. Tujuan jual beli

Tujuan jual beli, bahwa manusia adalah makhluk sosial dan mempunyai ketergantungan satu dengan yang lainnya. Karena Allah SWT menyariatkan jual beli sebagai salah satu sarana manusia

³ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: dalam Prespektif Keuangan Peradilan Agama* (Jakarta: Prenada Media, 2016), hlm. 5-6

⁴ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004). hlm.128

memenuhi kebutuhannya. Dalam transaksi jual beli jelas tergambar adanya hubungan antara satu orang dengan lainnya, dimana seseorang memberikan sesuatu yang dimiliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna untuk orang lain sesuai kebutuhan masing-masing. Sebagai salah satu sarana manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya ialah dengan jual beli. Dengan jual beli itu tergambar adanya hubungan antar satu orang dengan yang lainnya. Hal ini bisa dilihat dalam pengertian jual beli yaitu dengan adanya pihak penjual dan pembeli.⁵

c. Hikmah jual beli

Allah Swt dalam menjadikan setiap peraturan kepada ciptannya penuh dengan hikmah, seperti hikmah jual beli adalah terpenuhinya kebutuhan seseorang atas sesuatu yang dimiliki saudaranya tanpa suatu kesulitan dan bahaya.⁶

3. Harga

a. Pengertian Harga

Harga dalam bahasa Inggris dikenal dengan *price*, sedangkan dalam bahasa Arab berasal dari kata *saman* atau *si'ru* yaitu nilai sesuatu dan harga yang terjadi atas dasar suka sama suka (*'antaradin*). Sedangkan *si'ru* adalah harga

⁵ Lets Belajar <http://lets.belajar.blogspot.com/2017/II/pengertian-dan-tujuan-jual-beli.html> di Akses pada tanggal 1 Juli 2021.

⁶ Lukman Hakim Abdullah, *Hikmah Jual Beli*, <http://jual-beli-sewa-Islam.blogspot.com/2018/11/hikmah-jual-beli.html> di Akses tanggal 11 Juli 2021.

ditetapkan untuk barang dagangan. Harga adalah perwujudan nilai suatu barang atau jasa dalam satuan uang. Harga juga bisa berarti kekuatan membeli untuk mencapai kepuasan dan manfaat.⁷

Harga merupakan elemen ketiga dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga dapat diartikan sebagai penentuan nilai uang barang dan harga barang. Dengan adanya suatu harga, maka masyarakat dapat menjual suatu barang yang mereka miliki dengan harga yang umum dan dapat diterima. Menurut M.Abdul Manan keengganan orang Islam untuk menerima harga pasar sebagai sarana menuju kesejahteraan sosial membuat fungsi dari kelenturan harga kebutuhan dan suplay menurut adat dan kebiasaan jadi terbatas.⁸ Harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanannya.⁹

b. Penetapan Harga

Dalam konsep Islam pemerintah memiliki hak dan kewajiban menetapkan harga atau intervensi pasar jika

⁷ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 153

⁸ Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam* (Jakarta: Guepedia Publisher, 2018), hlm. 20

⁹ Tim Reality, *Kamus Terbaru Bahasa Indonesia dilengkapi Ejaan yang Benar* (Jakarta: PT Reality Publisher, 2008), hlm. 45

kenaikan harga disebabkan oleh distorsi pasar. Distorsi pasar ini sering dilakukan oleh para pelaku pasar untuk mencari keuntungan cepat atau di atas wajar dengan merugikan pihak lain. Distorsi ini menciptakan ketidakadilan dan ketidakseimbangan dipasar. Menguntungkan bagi satu pihak tetapi merugikan bagi pihak lain. Beberapa tindakan yang bersifat kezaliman dipasar dapat menyebabkan kondisi terjadinya distorsi baik dari sisi penawaran maupun permintaan. Kondisi ini mengakibatkan harga berada dalam kondisi ketidakseimbangan, dimana pertemuan *supply* dan *demand* terjadi karena ada faktor-faktor kejahatan, bukan disebabkan oleh faktor yang bersifat alamiah seperti cuaca dan bencana alam. Beberapa tindakan bukan alamiah tetapi karena tindakan kejahatan seseorang atau sekelompok orang di pasar yang mencari penyebab terjadinya distorsi pasar.¹⁰

c. Faktor yang Mempengaruhi Harga

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi terjadinya harga diantaranya adalah:

1. Ketersediaan barang (*supply*)

Ketersediaan barang dalam pasar akan memudahkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga

¹⁰ Lukmanul Hakim, "Distorsi Pasar Dalam Pandangan Ekonomi Islam", *Jurnal Ekomadania*, Vol.1, No.1, Juli 2017, <https://core.ac.uk>, diakses 1 Juli 2020, hlm.8

harga secara relatif senantiasa akan berada dalam keseimbangan.¹¹ Dan apabila ketersediaan barang terdapat kelangkaan maka akan mendorong spekulasi yang bisa berakibat pada kenaikan harga.

2. Penawaran (*demand*)

Apabila ketersediaan suatu barang dalam pasar terdapat jumlah yang banyak maka harga yang ditawarkan oleh pedagang akan turun. Sebaliknya, jika ketersediaan barang sedikit dalam pasar maka harga yang ditawarkan oleh pedagangan akan naik.

3. *Ihtikar* (penimbunan barang)

Pengambilan keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menahan barang untuk tidak beredar dalam sirkulasi pasar agar dapat merekayasa barang dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang besar.

4. *Tallaqial-Rukban*

Praktik ini dilakukan dengan mencegah orang-orang yang membawa barang dari desa ke pasar dan membeli barang tersebut sebelum sampai pasar.

5. *Al-Hasr* (pemboikotan)

Pengaruh harga disini dipengaruhi karena distribusi barang hanya terkonsentrasi pada satu penjual saja.

¹¹ Hendra Pertamina, *Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perekonomian Islam*, Jurnal Kordinat, Vol. XV, No, 2, Oktober.

Sehingga pihak yang menerima distribusi tersebut bisa leluasa menaikkan harga sendiri.¹²

6. *Tadlis* (penipuan)

Yaitu kondisi dimana penjual dan pembeli harus sama-sama tahu tentang segala informasi yang terdapat dalam pasar terutama barang yang akan diperjual belikan. Apabila salah satu pihak tidak mengetahui informasi tersebut maka salah satu pihak akan merasa dirugikan.

4. Menaikkan Harga Masker

Menaikkan tinggi harga masker merupakan praktik yang dilakukan pelaku usaha masker dalam menjual masker diluar kewajaran dengan mengambil keuntungan sebanyak-banyaknya yang menyebabkan kelangkaan masker.¹³

5. Pandemi Covid-19

Pandemi adalah suatu wabah penyakit global. Menurut *world health organization* (WHO), pandemi dinyatakan ketika penyakit itu baru menyebar di seluruh dunia melampaui batas. Istilah pandemi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dimaknai sebagai wabah yang berjangkit serempak di mana-mana meliputi daerah geografi yang luas. Covid-19 (*coronavirus disease 2019*) adalah penyakit yang disebabkan

¹² Idris Praksisi dan Kamirudin, "Analisis Harga dan Mekanisme Pasar dalam Perspektif Islam", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.2, No.1, Juni 2018, <https://journal.uinalauddin.ac.id>, diakses 1 Juli 2021

¹³ Fika Nurul Ulya, "KPPU: Pengusaha Naikkan Harga Masker, Bisa Denda Hingga Rp 25 Miliar", <https://amp.kompas.com>, diakses 03 Oktober 2020.

oleh jenis corona virus baru yaitu Sars-Cov-2 yang dilaporkan pertama kali di Wuhan Tiongkok pada tanggal 31 Desember 2019. Corona virus merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan infeksi saluran pernapasan ringan hingga sedang, seperti penyakit flu. Pandemi covid-19 merupakan suatu penyakit yang berkembang di berbagai wilayah dunia melalui penularan setempat.¹⁴

F. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian ini, peneliti telah melakukan penelusuran terhadap penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan tema, antara lain:

Pertama, Skripsi yang dilakukan oleh Martia Eka Saputri, Mahasiswa Ekonomi Islam STAIN JURAI SIWO METRO yang berjudul "Dampak Kenaikan Harga Terhadap Perilaku Konsumen".¹⁵ Di dalam penelitian ini membahas tentang dampak dari kenaikan harga terhadap perilaku konsumen. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Persamaan laporan penelitian Martia Eka Saputri dengan Skripsi penelitian peneliti yaitu terletak pada pembahasan mengenai harga. Dimana isi penelitian tersebut terdapat pembahasan mengenai kenaikan harga. Perbedaan laporan penelitian Martia Eka Saputri dengan Skripsi penelitian peneliti yaitu terletak pada kajian yang disampaikan oleh peneliti. Jika dalam laporan penelitian

¹⁴ Atika Walujani Moedjiono, "Sejarah Panjang Virus Korona", www.bebas.kompas.id, diakses 22 April 2020.

¹⁵ Martia Eka Saputri, *Dampak kenaikan harga terhadap perilaku konsumen*, (STAIN JURAI SIWO METRO, 2015)

Martia Eka Saputri memaparkan tentang dampak kenaikan harga terhadap perilaku konsumen, dalam laporan penelitian peneliti memaparkan tentang faktor yang memengaruhi kenaikan harga.

Kedua, Skripsi yang dilakukan oleh Nopi Silawati Mahasiswa Ekonomi Islam STAIN JURAI SIWO METRO yang berjudul “Dampak Penimbunan Barang Terhadap Kestabilan Harga Pada Bulan Ramadhan Dan Idul Fitri”.¹⁶ Menjelaskan bahwa dampak penimbunan barang menyebabkan kelangkaan barang, stok barang terbatas, dan mengakibatkan harga kebutuhan pokok naik. Di dalam penelitian ini membahas tentang dampak penimbunan terhadap kestabilan harga. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Persamaan laporan penelitian Nopi Silawati dengan Skripsi penelitian peneliti yaitu terletak pada pembahasan mengenai harga. Dimana isi penelitian tersebut terdapat pembahasan mengenai kenaikan harga. Perbedaan laporan penelitian Nopi Silawati dengan Skripsi penelitian peneliti yaitu terletak pada kajian yang disampaikan oleh peneliti. Jika dalam laporan penelitian Nopi Silawati memaparkan tentang dampak penimbunan barang yang mengakibatkan naiknya harga, dalam laporan penelitian peneliti memaparkan tentang faktor yang mempengaruhi kenaikan harga.

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Nina Tama Sari dengan judul “Analisis Dampak Kenaikan Harga Beras Terhadap Pola Konsumsi Beras Rumah Tangga Di Cipinang, Jakarta Timur”. Yang mana penelitian yang telah dilakukan oleh Nina Tama Sari ini bertujuan untuk mengetahui pola konsumsi

¹⁶ Nopi Silawati, *Dampak Penimbunan Barang Terhadap Kestabilan Harga Pada Bulan Ramadhan dan Idul Fitri*, (STAIN JURAI SIWO METRO, 2013)

beras sebagai akibat kenaikan harga beras ditingkat rumah tangga Jakarta Timur dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi pola konsumsi beras tersebut yang mana hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa terdapat perubahan pola konsumsi beras pada rumah tangga di Jakarta Timur. Perubahan pola konsumsi setelah kenaikan harga beras terlihat nyata hanya pada perubahan jenis beras yang dikonsumsi dan frekuensi pembelian beras.¹⁷

Kempat, Skripsi Hani Inayati yang berjudul “Dampak Kenaikan Harga BBM Terhadap Pendapatan dan Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Sopir Angkot Serta Keuntungan Usaha Angkot di Kota Bogor (Studi Kasus Trayek 03 Jurusan Baranangsiang-Bubulak)” Penelitian ini dilakukan Hani Inayati pada tahun 2006. Fokus pembahasan pada penelitian ini adalah untuk mengetahui dampak kenaikan harga BBM terhadap penerimaan, pendapatan dan pengeluaran konsumsi rumah tangga sopir angkot serta keuntungan usaha angkot di Bogor. Dari hasil Penelitian tersebut diperoleh gambaran bahwa kenaikan harga BBM ternyata lebih dirasakan oleh para sopir angkot. Penurunan pendapatan Mereka menyebabkan kebutuhan hidup keluarga tidak dapat tercukupi dengan baik sebagian besar keluarga sopir angkot selalu menderita kerugian Setiap bulan karena pengeluaran rumah tangga mereka lebih besar daripada pendapatan yang mereka peroleh.¹⁸ Perbedaan mendasar dengan Penelitian yang akan dilakukan dalam skripsi ini adalah objek yang

¹⁷ Nina Tama Sari, Analisis Dampak Kenaikan Harga Beras Terhadap Pola Konsumsi Beras Rumah Tangga Di Cipinang, Jakarta Timur, IPB, 2007.

¹⁸ Hani Inayati, “Dampak Kenaikan Harga BBM Terhadap Pendapatan dan Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Sopir Angkot Serta Keuntungan Usaha Angkot di Kota Bogor” (*Skripsi* - Institut Pertanian Bogor, Bogor) 2006.

diteliti selain itu fokus pembahasan dan permasalahannya berbeda. Dalam Penelitian ini penulis tidak membahas tentang variabel yang mempengaruhi dampak kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM), Melainkan membahas tentang analisis penurunan harga Bahan Bakar Minyak (BBM).

Kelima, Skripsi Henry Setiawan yang berjudul “Pengaruh Kenaikan Harga Bahan Bakar Minyak (BBM) Terhadap Biaya Kontruksi” penelitian ini ditulis oleh Henry Setiawan, Adi Yusuf, Sugianto pada tahun 2009. Pembahasan penelitian ini tentang kenaikan BBM pada tahun 2008 lalu berakibat pada seluruh sektor termasuk dalam dunia kontruksi, oleh karena itu pengetahuan terhadap dampak pada tiap faktor-faktor biaya kontruksi dan komponen pekerjaan sangat diperlukan untuk mempelajari resiko yang mungkin timbul dari kenaikan harga BBM ini. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kenaikan BBM terhadap biaya konstruksi adalah pada faktor transportasi material sedangkan pada kelompok pekerjaan yang paling terpengaruh dengan kenaikan harga BBM adalah kelompok pekerja struktural.¹⁹ Perbedaan mendasar dengan penelitian ini adalah fenomena yang di angkat adalah tentang kenaikan harga bahan bakar minyak sedangkan pada objek penelitian juga berbeda penelitian mengangkan biaya konstruksi sebagai objek penelitian.

Dari beberapa hasil penelitian tersebut di atas secara spesifik belum ada yang menelaah dan mengobserver mengenai tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker di tengah pandemi

¹⁹ Henry Setiawan, Adi Yusuf M, Sugiyanto, “Pengaruh Kenaikan Harga Bahan Bakar Minyak (BBM) Terhadap Biaya Konstruksi”, (*Jurnal Universitas Sebelas Maret Surakarta*, Solo) 2009.

covid- 19 (studi kasus di daerah Jatimalang- Joho- Mojolaban- Sukoharjo), maka dengan demikian penelitian ini masih sangat relevan dan progresif dilakukan.

G. Metode Penelitian

Metode Penelitian adalah suatu cara atau jalan yang ditempuh dalam mencari, menggali, mengolah dan membahas data dalam suatu penelitian, untuk memperoleh kembali pemecahan terhadap suatu permasalahan yang akan diteliti. Adapun metode-metode yang digunakan penulis untuk menganalisis suatu permasalahan akan dibahas di bawah ini:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Mengacu pada fokus dan tujuan penelitian yang telah dikemukakan, penelitian membutuhkan suatu kajian yang mendalam untuk memperoleh gambaran yang rinci dan komprehensif berkaitan dengan tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker pada masa pandemi Covid-19 studi kasus di daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo. Pendekatan yang paling sesuai dan menunjang penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif sendiri sering disebut dengan pendekatan naturalistik²⁰. Hal ini karena kajian yang mendalam terhadap fokus penelitian dilakukan dengan melibatkan partisipasi yang memadai dari subjek penelitian.

Adapun jenis penelitian yang sesuai adalah penelitian deskriptif.

²⁰ Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif* (Bandung : Tarsito, 1988), 17

Penelitian ini berkepentingan mengkaji tentang bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap perilaku menaikkan harga jual masker pada masa pandemi covid-19. Hal yang harus dipertimbangkan dalam jenis penelitian ini adalah intensitas dan kedalaman kajian terhadap fokus penelitian.

2. Sifat Penelitian

Penelitian skripsi ini bersifat deskriptif. Deskriptif adalah metode yang menggunakan data, fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar, yang kemudian digambarkan apa, mengapa, dan bagaimana suatu kejadian terjadi. Sedangkan analisa adalah menguraikan sesuatu yang cermat dan terarah. Dalam hal ini penulis mendiskripsikan praktek sistem menaikkan jual masker di atas standar normal yang terjadi, kemudian menganalisisnya menggunakan hukum ekonomi syariah.

3. Sumber Data

Penelitian ini dibutuhkan data mengenai perilaku menaikkan harga masker adalah:

a. Sumber data primer

Data primer, yaitu data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data penyelidikan untuk tujuan yang khusus. Sumber data yang diperoleh dari data-data yang didapat langsung dari lapangan, yaitu para pedagang yang terkait di dalam menaikkan harga masker di tengah pandemi covid- 19 tersebut.

b. Sumber data sekunder

Sumber data Sekunder adalah sumber atau informasi data yang

dijadikan sebagai data pendukung, misalnya lewat orang lain atau dokumen. Sumber data sekunder didapat dari buku-buku, jurnal dan data-data yang lain berkaitan dengan penelitian yang penulis butuhkan.

4. Lokasi Penelitian dan Subjek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Daerah Mojolaban Sukoharjo, tepatnya di daerah Jatimalang Joho, hal tersebut dilatari oleh ketertarikan peneliti terhadap dinamika transaksi jual beli di masa pandemi terutama jual beli masker dan inilah yang mendorong peneliti untuk menguak lebih dalam terhadap proses-proses transaksi jual beli tersebut, kehadiran peneliti dalam hal ini sebagai pengamat penuh, yakni hanya mengamati hal yang terjadi di tempat penelitian serta pengumpul data di lokasi penelitian. Selain itu, peneliti melakukan wawancara terhadap penjual masker yang berfungsi sebagai informan yang dapat memberikan penjelasan dan data yang akurat sebagai bahan dalam penelitian ini, yang dalam hal ini peneliti melakukannya secara terang-terangan, terlebih mengenai melonjaknya harga masker.

5. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik *field research* dengan mengambil obyek dan waktu yang sangat terbatas, memungkinkan peneliti dapat menemukan suatu substansi persoalan yang paling fundamental. Teknik pengumpulan data bersifat *Cross-Sectional* (silang) yang menurut Arikunto merupakan kompromi dengan *one-shot method* (menembak satu

kali terhadap satu kasus) yang diteliti.²¹ Di antara teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah.

a. *Interview* (Wawancara)

Interview adalah proses memperoleh keterangan atau data penelitian dengan cara tanya jawab dengan menggunakan alat *interview guide* (panduan wawancara)²². Menjelaskan bahwa dalam proses ini ada dua pihak yang menempati kedudukan yang berbeda. Pihak yang satu berfungsi sebagai pengejar informasi atau penanya (*interviewer*), pihak lainnya berfungsi sebagai pemberi informasi (*informan suplyer*).

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat digolongkan menjadi dua bagian: *pertama*, teknik interaktif meliputi wawancara dan pengamatan berperan. *Kedua*, teknik non interaktif meliputi pengamatan lepas dan studi dokumentasi.²³

b. Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala-gejala psikhis dengan jalan pengamatan dan pencatatan.²⁴. Observasi ini dilakukan secara partisipasi aktif (*participant observation*), di mana observer ikut berpartisipasi dalam

²¹ Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 1992), hlm. 23

²² M. Nazir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta : Rineka Cipta, 1988), hlm. 35

²³ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Jogjakarta; Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM. Cet. Ke-1, 1987), hlm. 45

²⁴ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Cetakan VII (Bandung: Mandar, 1996), hlm. 55

kegiatan para subjek dan berstruktur dengan menggunakan panduan yang telah disiapkan.

c. Dokumentasi (*Official Documentation*)

Dokumentasi adalah pengumpulan data dengan cara mencatat dan memanfaatkan data yang ada di lapangan sebagai obyek penelitian, maupun data sekunder yang relevan dengan penelitian ini. Bila dibandingkan dengan metode yang lain teknik ini lebih mudah, karena bila terjadi kekeliruan, maka sumber data masih belum berubah.²⁵

6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses pelacakan dan pengaturan secara sistematis; transkrip wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap bahan-bahan tersebut agar dapat dipresentasikan semuanya kepada orang lain. Analisis data diharapkan disesuaikan dengan pendekatan penelitian.²⁶ Karena penelitian ini bersifat deskriptif, maka data dianalisis melalui tahap; reduksi data, paparan data, dan simpulan.

Data yang disajikan dalam penelitian kualitatif biasanya dalam bentuk kata verbal, bukan dalam bentuk angka. Data dalam bentuk verbal sering muncul dalam kata yang berbeda dengan maksud yang sama, atau sebaliknya, sering muncul dalam kalimat panjang lebar dan ada juga yang singkat. Sementara data kata verbal yang beragam perlu diolah agar

²⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta : Rineka Cipta, 1992), hlm. 75

²⁶ Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif* (Bandung : Tarsito, 1988), hlm. 37

sistematis. Olahan tersebut mulai dari menggambarkan hasil wawancara, observasi atau hasil rekaman, mengedit, mengklasifikasikan, sampai dengan mereduksi dan menyajikannya.²⁷

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu proses pemilahan, pemusatan data, penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang diperoleh dari proses penelitian di lapangan²⁸. Merujuk pada keterangan tersebut, reduksi data berlangsung secara terus-menerus selama penelitian kualitatif ini dilaksanakan.

Kegiatan reduksi data dilaksanakan dengan cara (1) membuat ringkasan kontak, (2) mengembangkan kategori pengkodean, (3) membuat catatan refleksi, dan (4) pemilahan data.

b. Paparan Data

Sebagaimana sudah diutarakan sebelumnya, data yang diperoleh penelitian ini berbentuk naratif dan lebih bersifat deskriptif, karenanya penyajian data yang paling sesuai adalah pengajian dalam bentuk deskripsi dan uraian narasi atas teks yang diperoleh dari proses pengumpulan data. Penyajian data sendiri sering dipahami sebagai penyusunan informasi yang kompleks ke dalam suatu bentuk deskripsi yang sistematis.

Hal ini dapat diperoleh dengan melakukan penyeleksian dan

²⁷ Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Rakesarasin, 2002), hlm. 65

²⁸ M. B. Miles, M. B. dan A. M. Huberman., *Analisis Data Kualitatif*. Alih Bahasa Rohidi (Jakarta: UI, 1992), hlm. 59

penyesuaian kompleksitas data di lapangan dengan fokus penelitian ini, sehingga dapat dipahami maknanya. Penyajian data dimaksudkan untuk memperoleh yang bermakna, serta memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan yang tidak menghasilkan bias informasi penelitian.²⁹

c. Penarikan Simpulan

Penarikan simpulan merupakan proses terakhir analisis data, hal ini dilakukan dengan cara menguji kebenaran data yang diperoleh di lapangan kemudian diverifikasi lebih lanjut, sehingga menghasilkan suatu simpulan yang komprehensif, valid, dan obyektif.³⁰

²⁹ M. B. Miles dan A. M. Huberman, *Analisis Data Kualitatif*. Alih Bahasa Rohidi (Jakarta: UI, 1992), hlm. 77

³⁰ Op Cit

H. Sistematika Penulisan

Dalam pembahasan penelitian yang berjudul :“Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perilaku Menaikkan Harga Jual Masker Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di daerah Jatimalang Joho Mojolaban)”. Disusun dengan menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab pertama berisi tentang pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian, sistematika penulisan dan jadwal rencana penelitian.

Bab kedua berisi tentang landasan teori jual beli dan penetapan harga dalam hukum ekonomi syariah.

Bab ketiga Gambaran umum praktik jual beli masker di Daerah Jatimalang Joho Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo.

Bab keempat berisi tentang praktik penetapan harga masker di tengah pandemi covid-19 perspektif hukum ekonomi syariah di Daerah Jatimalang Joho Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo.

Bab kelima berisi penutup yang terdiri dari kesimpulan yang berisi jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam rumusan masalah dan saran-saran yang diberikan sesuai dengan permasalahan yang ada yang dapat dijadikan bahan pertimbangan lebih lanjut dimasa yang akan datang.

BAB II
JUAL BELI DAN PENETAPAN HARGA DALAM HUKUM
EKONOMI SYARIAH

A. Pengertian Jual Beli

Jual beli ialah menukar sesuatu dengan sesuatu. Sedangkan berdasarkan pendapat istilah ialah menukar harta dengan harta berdasarkan pendapat cara-cara yang telah ditetapkan syara'. Hukum jual beli ialah halal atau boleh. dalam Kitab Kifayatul Ahyar disebutkan Definisi Jual beli berdasarkan pendapat bahasa ialah: "memberikan sesuatu karena ada pemberian (imbalan tertentu)".³¹

Berdasarkan pendapat Syeh Zakaria al-Anshari jual beli ialah: "Tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sayyid sabiq dalam kitab Fiqh Sunnah menerangkan jual beli secara etimologi bahwa jual beli berdasarkan pendapat. Definisi lughawiyah ialah saling menukar (pertukaran)".³² Sedangkan berdasarkan pendapat Hamzah Ya'qub dalam bukunya, Kode Etik Dagang Berdasarkan pendapat Islam menjelaskan: "jual beli berdasarkan pendapat bahasa yakni ,menukar sesuatu dengan sesuatu".³³ dari defnisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang memiliki nilai secara sukarela

³¹ Moh Rifa'i, Terj Khulasoh Kifayatu al-Ahyar, (Semarang: CV. Toha Putra, tt), hlm 183.

³² Sayyid Sabiq, Terj. H. Kamaluddin, A. Marzuki, Fiqh al-Sunnah, Jilid 12 (Bandung, Al-Ma'arif, t.th), hlm 47.

³³ Hamzah Ya'qub, Kode Etik Dagang Menurut Islam (Pola Pembinaan Hidup Dalam Berekonomi), (Bandung: Diponegoro, 1992), Cet. II, hlm 18.

diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau peraturan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

B. Dasar Hukum Jual Beli

Bai' hukumnya adalah boleh berdasarkan al-Qur'an, as-Sunah, ijma' dan qiyas.

- a. Dalil dari Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبِطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ

بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن

رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ

Artinya :*“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.”*³⁴

³⁴ Departemen Agama, Al-Quran, hlm. 47.

b. Al-Nisa' ayat 29

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

Artinya : “*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; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*³⁵

c. Dalil dari as-Sunnah

Ibnu Hibban dan Ibn Majah meriwayatkan hadits Nabi Muhammad SAW

Artinya: “Ibnu Hibban dan Ibn Majah meriwayatkan hadits Nabi Muhammad SAW: sesungguhnya jual beli itu sah jika suka sama suka.”³⁶

Artinya: “dari rifa’ah bin rafi’RA: Bahwa Nabi Muhammad SAW pernah ditanya, “pekerjaan apa yang baik?” rasulullah saw menjawab, “pekerjaan seseorang yang dilakukan dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik.” (HR. Al-Bazzar) dan dinilai sahih oleh hakim.³⁷

³⁵ Ibid, hlm. 83

³⁶ As Shan’ani, *Subulussalam III, terj.* Abubakar Muhammad (Surabaya: Al-Ikhlas, 1995), hlm. 12

³⁷ Abdullah Bin Abdurrahman Al-Bassam, *Syarah Bulughul Maram, terj.* Tahirin Saputra, et. al. (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), hlm. 223.

d. Dalil dari Ijma'

Ibnu Qudamah *rohimahullah* menyatakan bahwa kaum muslimin telah sepakat tentang diperbolehkannya *bai'* karena mengandung hikmah yang mendasar, yakni setiap orang pasti mempunyai ketergantungan terhadap sesuatu yang dimiliki orang lain. Padahal, orang lain tidak akan memberikan sesuatu yang ia butuhkan tanpa ada kompensasi. Dengan disyariatkannya *bai'*, setiap orang dapat meraih tujuannya dan memenuhi kebutuhannya.

e. Dalil dari Qiyas

Bahwasannya syariat Allah SWT yang berlaku mengandung nilai filosofi dan rahasia-rahasia tertentu yang tidak diragukan oleh siapapun. Jika mau memperhatikan, kita akan menemukan banyak sekali nilai filosofis dibalik pembolehan *bai'*, di antaranya adalah sebagai media atau sarana bagi umat manusia untuk memenuhi kebutuhannya, seperti makan, sandang, dan lain sebagainya. Kita tidak dapat memenuhi kebutuhan sendiri tanpa orang lain. Ini semua akan dapat terwujud dengan cara tukar-menukar harta dan kebutuhan hidup lainnya dengan orang lain dan saling memberi dan menerima antara sesama manusia sehingga kebutuhan dapat terpenuhi.³⁸

³⁸ Miftahul, Ensiklopedia, hlm. 3-5.

C. Syarat Jual Beli

Adapun Syarat- syarat jual beli diantaranya ialah: a. Syarat Jual Beli
Adapun syarat jual beli harus sesuai rukun jual beli sebagaimana berdasarkan pendapat jumbuh ulama, sebagai berikut:

- 1) Syarat orang yang sedang berakad antara lain berakal maksudnya orang gila atau belum orang yang belum mumayiz tidak sah dan yang mengerjakan akad tersebut harus orang yang berbeda.
- 2) Syarat yang berhubungan dengan ijab dan qabul, semua ulama sepakat unsur utama dalam jual beli yakni kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan qabul. Para ulama' fiqh berpendapat syarat-syarat dalam ijab qabul di antaranya: orang yang mengucapkan telah balig dan berakal, qabul yang dilaksanakan harus sesuai ijab, ijab dan qabul harus dilaksanakan dalam satu majlis.
- 3) Syarat barang yang diperjual belikan (ma'qud alaih), antara lain: barang ada atau tidak ada di tempat tapi penjual menyatakan Jual Beli dan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut, dapat berfungsi atau difungsikan.
- 4) Barang sudah ada pemiliknya, boleh diserahkan pada saat akad berlangsung atau waktu yang ditentukan ketika transaksi berlangsung.
- 5) Syarat nilai tukar (harga barang), tergolong unsur yang mendasar dalam jual beli ialah nilai tukar, dan kebanyakan manusia memakai uang. Terkait dengan nilai tukar Para ulama fiqh membedakan al-staman dengan al-si'r. staman ialah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat, al-sir ialah modal barang yang seharusnya diterima semua pedagang sebelum dijual ke konsumen.

Syarat-syarat staman sebagai berikut: harga yang disepakati harus jelas jumlahnya, boleh diberikan pada waktu akad, jika jual beli al-muqoyadah (saling mempertukarkan barang) maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan syara'.³⁹

D. Rukun-Rukun Jual Beli

Rukun secara umum ialah suatu yang harus dipenuhi untuk sahnya pekerjaan. Dalam jual beli berdasarkan pendapat ulama Hanafiah yang terdapat dalam bukunya Abdul Rahman Ghozali rukun jual beli ialah ijab dan qabul yang menunjukkan sikap saling tukar, atau saling memberi. Rukun dalam jual beli berdasarkan pendapat ulama Hanfiah ada dua yakni ijab dan qobul. Sedangkan berdasarkan pendapat jamhur ulama' rukun jual beli harus mencakup empat macam, antara lain:

- a. Akidain (penjual dan pembeli).
- b. Ada barang yang dibeli.
- c. Sighat (lafad ijab dan qabul).
- d. Ada nilai tukar pengganti barang'.⁴⁰

E. Akad Jual Beli

a. Pengertian Akad

Secara umum, pengertian akad dalam arti luas hampir sama dengan pengertian akad secara bahasa menurut ulama syafi'iyah, malikiyah dan hanabilah, yaitu segala sesuatu yang di kerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri, seperti wakaf, talak, pembebeasan atau

³⁹ Abdurahman, dkk, Fiqih Muamalah, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hlm 70-72.

⁴⁰ Abdurahman, dkk, Fiqih Muamalah, hlm 70.

sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual beli, perwalian dan gadai.⁴¹

Contoh ijab adalah pernyataan seorang penjual, “saya telah menjual barang ini kepadamu.” Atau “saya serahkan barang ini kepadamu” contoh qabul, “saya beli barangmu” atau “saya terima barangmu.”

Dengan demikian, ijab qabul adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridhaan dalam berakad di antara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syara'. Oleh karena itu, dalam islam tidak semua bentuk kesepakatan atau perjanjian dapat dikategorikan sbagai akad, terutama kesepakatan yang tidak didasarkan pada keridhaan dan syariat islam.⁴²

Dengan adanya akad yang diucapkan oleh penjual dan pembeli maka transaksi jual beli sah. Akad tidak harus menggunakan kata-kata, seperti orang biasa, akad bisa dengan tulisan. Bahkan akad hanya dengan menempelkan harga pada barang yang diperjual belikan seperti jual beli yang terjadi di supermarket atau swalayan. Hal tersebut untuk mempermudah transaksi jual beli baik bagi pihak penjual atau pembeli. Sebagaimana yang dipaparkan oleh sayyid sabiq dalam Fiqih as-Sunnah bahwa”dalam ijab qabul tidak ada keharusan menggunakan kata-kata khusus, karena ketetapan hukumnya ada pada akad dengan tujuan dan

⁴¹ Atik, Fiqih., hlm. 43.

⁴² Rachmat, Fiqih, hlm. 43.

makna, bukan dengan kata-kata dan bentuk kata-kata itu sendiri.⁴³

b. Pembentukan Akad

Ulama selain hanafiyah berpendapat bahwa akad memiliki tiga rukun, yaitu:

- a. Orang yang akad (penjual dan pembeli)
- b. Sesuatu yang diakadkan (harga atau yang dihargakan)
- c. *Shigat (ijab qabul)*⁴⁴

c. Unsur-unsur akad

a) *Shigat* akad

Shigat akad adalah sesuatu yang disandarkan dari dua pihak yang menunjukkan atas apa yang ada di hati keduanya tentang terjadinya suatu akad. Hal itu dapat diketahui dengan ucapan perbuatan, isyarat dan tulisan *shigat* tersebut biasa di sebut *ijab qabul*.⁴⁵

b) *Sighat ijab qabul*

Mengucapkan dengan lidah merupakan salah satu cara yang ditempuh dalam mengadakan akad, ada juga hal-hal lain yang dapat menggambarkan kehendak untuk berakad, seperti dengan cara tulisan, isyarat dan dengan perbuatan.⁴⁶

⁴³ Sayyid, Fikih, hlm. 127.

⁴⁴ Rachmat, Fiqih, hlm. 45.

⁴⁵ Ibid., hlm. 47.

⁴⁶ Musthafa Kamal Pasha, Fiqh Islam (Yogyakarta: Citra Karsa Mandiri, 2003), hlm. 373.

d. Syarat ijab qabul

Syarat terjadinya ijab qabul para ulama menetapkan tiga syarat dalam ijab qabul yaitu:

- a) *ijab qabul* harus jelas maksudnya sehingga dipahami oleh pihak yang melangsungkan akad.
- b) Antara *ijab qabul* harus sesuai
- c) Antara *ijab qabul* harus seimbang dan berada ditempat yang sama jika kedua belah pihak atau berada di tempat yang sudah diketahui oleh keduanya.

e. Tempat akad

Tempat akad adalah tempat bertransaksi antara dua pihak yang sedang berakad.

f. Pembatalan ijab

ijab dianggap batal dalam hal-hal berikut:

- a) Rusaknya sesuatu yang dijadikan akad
- b) Pengucap *ijab* menarik pernyataan sebelum qabul
- c) Adanya penolakan dari salah satu yang akad
- d) Berakhirnya tempat akad, yakni kedua pihak yang akad berpisah
- e) Pengucap ijab tidak menguasai lagi hidupnya, seperti meninggal, gila dan lain-lain sebelum adanya qabul.

g. Orang yang berakad

a) Berakal

Jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal

hukumnya tidak sah. Anak kecil yang sudah *mumayyiz* (menjelang baligh), apabila akad yang dilakukan membawa keuntungan baginya, seperti menerima hibah, wasiat dan sedekah, maka akadnya sah menurut madzhab hanafi.

b) Dengan kehendaknya sendiri

Dalam melakukan jual beli salah satu pihak tidak melakukan tekanan atau paksaan atas pihak lain, sehingga pihak lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan disebabkan kemauan sendiri, tapi ada unsur paksaan. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar “kehendak sendiri” adalah tidak sah.⁴⁷

c) Beragama islam

d) Baligh

e) Ma'qud 'Alaih

Objek akad atau benda-benda yang dijadikan akad yang bentuknya tampak dan membekas. Para fuqoha menjelaskan beberapa syarat yaitu:

a. Ma'qud 'alaih harus ada, tidak boleh akad atas barang yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada. Seperti jual beli yang belum tampak atau jual beli yang masih dalam kandungan tidaklah sah menjual barang orang lain dengan tidak seizing pemiliknya atau barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.⁴⁸

b. Tidak ditaklikkan, maksudnya adalah jual beli itu dikaitkan atau digantung kepada hal-hal tertentu yang membuat persyaratan dalam jual

⁴⁷ Suhrawardi K. Lubis, Hukum Ekonomi Islam (Jakarta: Sinar Grafika, 2000). Hlm. 130.

⁴⁸ Kamal, Fiqh, hlm. 373.

beli sehingga ini berdampak pada jual beli ini diragukan tidak ada kepastian yang jelas.

c. Bisa diserahkan terimakan, pada prinsipnya para fuqoha, kecuali imam malik, sepakat terhadap persyaratan ini, bahwasannya objek akad harus dapat diserahkan terimakan secepat mungkin setelah akad berlangsung.⁴⁹

d. Objek akad harus jelas dan dikenal, fuqoha sepakat bahwasannya objek akad harus jelas dan diketahui oleh masing-masing pihak dengan pengetahuan sedemikian rupa dapat menghindarkan perselisihan, berdasarkan larangan Nabi Muhammad SAW, terhadap jual beli gharar dan jual beli majhul.

F. Prinsip-Prinsip Jual Beli

Prinsip Prinsip Jual beli diantaranya ialah:

- a. Prinsip keadilan Berdasarkan pendapat Islam adil merupakan aturan paling utama dalam semua aspek perekonomian". Salah satu ciri keadilan ialah tidak memaksa manusia membeli barang dengan harga tertentu, jangan ada monopoli, jangan ada permainan harga, serta jangan ada cengkeraman orang yang bermodal kuat terhadap orang kecil yang lemah.
- b. Suka sama suka Prinsip ini merupakan kelanjutan dari asas pemerataan, asas ini mengakui bahwa setiap format muamalah antar pribadi atau antar pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing, kerelaan disini dapat berarti kerelaan mengerjakan suatu

⁴⁹ Ghufron, A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 87.

format muamalat, maupun kerelaan dalam menerima atau memberikan harta yang dijadikan objek dalam format muamalat lainnya”.⁵⁰

c. Bersikap benar, amanah, dan jujur.

1) Benar: Benar ialah merupakan ciri utama orang mukmin, bahkan ciri pada Nabi. Tanpa kebenaran, agama tidak bakal tegak dan tidak bakal stabil. Bencana terbesar di dalam pasar saat ini ialah meluasnya tindakan dusta dan bathil, misalnya berdusta dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga, oleh sebab itu salah satu karakter pedagang yang urgen dan diridhai oleh Allah ialah kebenaran. Karena kebenaran menyebabkan berkah bagi penjual maupun pembeli, andai keduanya bersikap benar dan mau menjelaskan kelemahan barang yang diperdagangkan maka dua-duanya mendapatkan berkah dari jual belinya. Namun andai keduanya saling menutupi aib barang dagangan itu dan berbohong, maka andai mereka mendapat laba, hilanglah berkah jual beli itu”.

2) Amanah: Maksud amanat ialah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak meminimalisir hak orang lain, baik berupa harga atau upah. Dalam berniaga dikenal dengan istilah memasarkan dengan “amanat” seperti menjual “murabaha“ maksudnya, penjual

⁵⁰ Juhaya S. Praja, Filsafat Hukum Islam, (Bandung : LPPM Univ. Islam Bandung, 1995), hlm. 113.

menjelaskan ciri-ciri, kualitas, dan harga barang dagangan kepada pembeli tanpa melehi-lebihkannya. Di dalam hadist Qutdsi, Allah berfirman: “ Aku ialah yang ketiga dari dua orang berserikat, selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati temannya. Apabila salah satu dari keduanya berkhianat, aku keluar dari mereka”.⁵¹

3) Jujur (setia): disamping benar dan amanat, seorang pedagang harus berlaku jujur, dilandasi supaya orang lain mendapatkan kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya dengan menjelaskan cacat barang dagangnya yang dia ketahui dan yang tidak terlihat oleh pembeli. Salah satu sifat curang ialah melipatkan gandakan harga terhadap orang yang tidak mengetahui harga pasaran. Pedagang mengelabui pembeli dengan memutuskan harga diatas harga pasaran.

d. Tidak mubazir (boros): Islam mengharuskan setiap orang membelanjakan harta miliknya untuk memenuhi keperluan diri pribadinya dan keluarganya serta menafkakhannya di jalan Allah dengan kata lain, Islam ialah agama yang memerangi kekikiran dan kebatilan. Islam tidak mengizinkan tindakan mubazir sebab Islam mengajarkan agar konsumen bersikap sederhana.

e. Kasih sayang: Kasih sayang dijadikan lambang dari risalah Muhammad SAW, dan Nabi sendiri menyikapi dirinya dengan

⁵¹ Qardhawi, Halal wal haram fil Islam, hlm. 177.

kasih sayang beliau bersabda “Saya ialah seorang yang pengasih dan mendapat petunjuk”. Islam mewajibkan mengasih sayangi manusia dan seorang pedagang jangan hendaknya perhatian umatnya dan tujuan usahanya untuk mengeruk keuntungan sebesar-besarnya Islam ingin mengatakan dibawah naungan norma pasar, kemanusiaan yang besar menghormati yang kecil, yang kuat membantu yang lemah, yang bodoh belajar dari yang pintar, dan manusia menentang kezaliman”.⁵²

G. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa sisi, yakni dari sisi obyek dan Subjek jual beli. Pembahasannya sebagai berikut:

- a. Ditinjau dari sisi benda yang dijadikan obyek jual beli ada tiga macam:
 - 1) Jual beli benda yang kelihatan, yakni pada waktu mengerjakan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilaksanakan masyarakat Umum.
 - 2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian, yakni jual beli salam (pesanan). Salam merupakan jual beli yang tidak tunai (kontan), pada awalnya meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya ialah perjanjian sesuatu yang penyerahan barangbarangnya ditangguhkan hingga masa-masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah diputuskan ketika akad.
 - 3) Jual beli benda yang tidak ada serta tidak bisa dilihat, yakni jual beli

⁵² Qardhawi, Halal wal haram fil Islam, hlm 189.

yang dilarang oleh agama Islam, sebab barangnya tidak pasti atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat memunculkan kerugian diantara pihak”.⁵³

b. Dari segi obyeknya jual beli dibedakan menjadi empat macam:

1) Bai’ al-muqayadhah, yakni jual beli barang dengan barang, atau yang lazim disebut dengan barter. Seperti menjual garam dengan sapi.

2) Ba’i al-muthlaq, yakni jual beli barang dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan saman secara mutlaq, seperti dirham, dolar atau rupiah.

3) Ba’i al-sharf, yakni menjualbelikan saman (alat pembayaran) dengan tsaman lainnya, seperti rupiah, dolar atau alat-alat pembayaran lainnya yang berlaku secara umum.

4) Ba’i as-salam. Dalam hal ini barang yang diakadkan bukan berfungsi sebagai mabi’ melainkan berupa dain (tangguhan) sedangkan uang yang dibayarkan sebagai saman, bisa jadi berupa ‘ain bisa jadi berupa dain namun harus diserahkan sebelum keduanya berpisah. Oleh karena itu saman dalam akad salam berlaku sebagai ‘ain”.⁵⁴

c. Ditinjau dari segi pelaku akad (subyek) jual beli terbagi menjadi tiga bagian, yakni:

a). Akad jual beli yang dilaksanakan dengan lisan, yakni akad yang dilaksanakan oleh kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan

⁵³ Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah, hlm 75-76.

⁵⁴ Ghufron A. Masadi, Fiqh Muamalah Kontekstual, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm 141.

isyarat yang merupakan pembawaan alami dalam menampakkan kehendak, dan yang dipandang dalam akad ialah maksud atau kehendak dan Definisi, bukan pembicaraan dan pernyataan.

b). Penyampaian akad jual beli melewati utusan, perantara, tulisan atau surat-menyurat, jual beli seperti ini sama dengan ijab kabul dengan ucapan, misalnya JNE TIKI dan lain sebagainya. Jual beli ini dilaksanakan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majlis akad, tapi melalui JNE TIKI. Jual beli seperti ini dibolehkan berdasarkan pendapat syara'. Dalam pemahaman sebagian Ulama' , format ini hampir sama dengan format jual beli salam, hanya saja jual beli salam antara penjual dan pembeli saling berhadapan dalam satu majlis akad. Sedangkan dalam jual beli via pos dan giro antara penjual dan pembeli tidak berada dalam satu majlis akad.

c). Jual beli dengan tindakan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah mu'athah, yakni mengambil dan menyerahkan barang tanpa ijab dan qabul, seperti seseorang mengambil rokok yang sudah bertuliskan label harganya, dibandrol oleh penjual dan kemudian memberikan uang pembayarannya kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilaksanakan tanpa ijab qabul antara penjual dan pembeli, berdasarkan pendapat sebagian ulama' Syafi'iyah tentu hal ini dilarang, tetapi berdasarkan pendapat sebagian lainnya, seperti Imam Nawawi membolehkan jual beli barang kebutuhan sehari-hari dengan cara yang

demikian, yakni tanpa ijab qabul terlebih dahulu”.⁵⁵

H. Penetapan Harga Dalam Islam

a. Pengertian Harga

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

Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan 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 jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran. Dalam menetapkan harga jual dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti:⁵⁶

⁵⁵ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm 77-78.

⁵⁶ Soemarsono, *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual* (Jakarta: Rieneka Cipta, 1990), hlm. 17

- 1) Penetapan harga jual oleh pasar yang artinya penjual tidak dapat mengontrol harga yang dilempar dipasaran. Harga ditentukan oleh mekanisme penawaran dan permintaan dalam keadaan seperti ini penjual tidak dapat menetapkan harga jual yang diinginkan
- 2) Penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemerintah, artinya pemerintah berwenang menetapkan harga barang dan jasa terutama menyangkut masyarakat umum. Perusahaan tidak dapat menetapkan harga jual barang sesuai kehendaknya.
- 3) Penetapan harga jual yang dicontoh oleh penjual oleh perusahaan, maksudnya harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan. Penjual menetapkan harga dan pembeli boleh memilih, membeli atau tidak. Harga ditetapkan oleh keputusan atau kebijaksanaan dalam perusahaan.

Menurut jumhur ulama telah sepakat bahwa islam menjunjung tinggi mekanisme pasar bebas, maka hanya dalam kondisi tertentu saja pemerintah dapat melakukan kebijakan penetapan harga. Prinsip dari kebijakan ini adalah mengupayakan harga yang adil, harga yang normal, atau sesuai harga pasar. Dalam penjualan islami,

baik yang bersifat barang maupun jasa, terdapat norma, etika agama, dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar islam yang bersih, yaitu:⁵⁷

- (a) Larangan menjual atau memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- (b) Bersikap benar, amanah dan jujur
- (c) Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba
- (d) Menerapkan kasih sayang
- (e) Menegakkan toleransi dan keadilan

Ajaran islam memberikan perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna merupakan resultan dari kekuatan yang bersifat massal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Oleh karena itu, islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

Menurut Ibnu Taimiyah naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu,

⁵⁷ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Bisnis Islam*, Alih Bahasa Zainal Arifin (Jakarta:Gema Insani,1999), hlm. 189.

jika permintaan terhadap barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga tindakan yang tidak adil.⁵⁸ Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Hal tersebut yang impersonal. Ibnu Taimiyah juga membedakan dua faktor penyebab pergeseran kurva permintaan dan penawaran yaitu tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjualan, misalnya penimbunan.⁵⁹

Islam mengatur agar persaingan dipasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang, yaitu sebagai berikut:⁶⁰

- (1) Talaqqi rukban diarang karena pedagang yang menyongsong dipinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dikampung akan harga yang berlaku dikota. Mencegah masuknya pedagang desa kekota ini (entry barrier) akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.
- (2) Mengurangi timbangan dilarang karena barang dijual

⁵⁸ Adiwarmanto A Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Edisi Ketiga (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 144.

⁵⁹ *Ibid*, hlm. 153

⁶⁰ *Ibid*, hlm. 145

- dengan harga yang sama dengan jumlah yang sedikit.
- (3) Menyembunyikan barang cacat dilarang karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk.
 - (4) Menukar kurma kering dengan basah dilarang karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang ditukar.
 - (5) Menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua tukar kurma kualitas sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya. Rasulullah menyuruh menjual kurma yang satu, kemudian membeli kurma yang lain dengan uang.
 - (6) Transaksi najasy dilarang karena si penjual menuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik.
 - (7) Ikhtikar dilarang yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungannormal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.
 - (8) Ghaban faa-hisy (besar) dilarang yaitu menjual diatas harga pasar.

b. Dasar Hukum Islam

Ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai islam. Ekonomi Islam itu sendiri memiliki beberapa sumber, yaitu:

1) Al-Qur'an

Al-Qur'an adalah sumber pokok bagi pandangan Islam. Al-Qur'an merupakan Kalam Ilahi yang bersifat abadi yang diwahyukan kepada Nabi Muhammad SAW. Al-Qur'an adalah sumber utama pengetahuan sekaligus sumber hukum yang memberi inspirasi pengaturan segala aspek kehidupan.

Memakan harta sendiri dengan jalan batil ialah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan jalan batil ada berbagai caranya, seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, menipu, dan menganiaya. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas, memakan harta orang lain dengan tidak ada pergantian. Termasuk juga dalam jalan batil ini segala jual beli yang dilarang syara', yang tidak termasuk ialah jalan perniagaan yang saling "berkeridhaan" (suka sama suka) di antaramu, yakni dari kedua pihak. Sudah tentu perniagaan yang diperbolehkan oleh syara'.⁶¹

2. Konsep Harga yang Adil dalam Ekonomi Islam

Islam sangat menjunjung tinggi keadilan (*al-'adl/justice*), termasuk juga dalam penentuan harga. Terdapat beberapa terminologi dalam bahasa arab yang maknanya menuju kepada harga yang adil ini. Antara lain: *si'r al- mitsl*, *tsaman al mitsl* dan *qimah al-'adl*. Istilah

⁶¹ Yusuf Qardawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam, Cetakan Keempat, Hadis Nomor 1314, Bab Al-Buyuu'* (Jakarta: Robbani Press, 2004), hlm. 316

qimah al'adl (harga yang adil) pernah digunakan dalam Rasulullah SAW, dalam mengomentari kompensasi bagian bagi pembebasan budak, dimana budak ini akan menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil (*shahih muslim*). Penggunaan istilah ini juga ditemukan dalam laporan tentang Khalifah Umar bin Khattab dan Ali bin Abi Thalib. Umar bin Khattab menggunakan istilah harga yang adil ini ketika menetapkan nilai baru atas diyat (*denda*), setelah nilai dirham turun sehingga harga-harga naik.

Istilah qimah al-'adl juga banyak digunakan oleh para hakim yang telah mengkodifikasikan hukum islam tentang transaksi bisnis dalam obyek barang cacat yang dijual, perebutan kekuasaan, membuang jaminan atas harta milik, dan sebagainya.

Meskipun istilah-istilah diatas telah digunakan sejak masa Rasulullah dan al-Khulafa' al-Rasyidin, tetapi sarjana muslim pertama yang memberikan perhatian secara khusus adalah Ibnu Taimiyah. Ibnu Taimiyah sering menggunakan dua terminologi dalam pembahasan harga ini, yaitu: 'iwad al mits (*equivalen compensation/ kompensasi yang setara*). Dalam alhisbahnya ia mengatakan: “ Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksirkan oleh hal-hal yang setara dan dan itulah esensi keadilan (*nafs al-'adl*)”. Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga, yaitu harga yang tidak adil dan terlarang serta harga yang adil dan disukai, dan mempertimbangkan harga yang setara itu sebagian harga yang adil.

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar

dalam transaksi yang islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab ia adalah cerminan dari komitmen syari'ah islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan 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 dibayarkan.

Konsep harga yang adil yang didasarkan atas konsep *equivalen price* jelas lebih menunjukkan pandangan yang maju dalam teori harga dengan konsep *just price*. Konsep *just price* hanya melihat harga dari sisi produsen sebab mendasari pada biaya produksi saja. Konsep ini jelas memberikan rasa keadilan dalam perspektif yang lebih luas, sebab konsumen juga memiliki penilaian tersendiri atas dasar harga suatu barang. Itulah sebabnya syariah islam sangat menghargai harga yang terbentuk atas dasar kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Penentuan harga haruslah adil, sebab keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dalam semua transaksi yang islami. Bahkan, keadilan sering kali dipandang sebagai inti sari dari ajaran islam dan dinilai Allah sebagai perbuatan yang lebih dekat dengan ketakwaan.

Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Islam membolehkan bahkan mewajibkan pemerintah melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan oleh distorsi terhadap permintaan dan penawaran. Kebolehan intervensi harga

antara lain:⁶²

1. Intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal tambahan keuntungan (*profit margin*) sekaligus melindungi pembeli dalam hal purchasing power.
2. Bila tidak dilakukan intervensi harga maka penjual dapat menaikkan harga dengan cara iktikar. Dalam hal ini penjual menzalimi pembeli. Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil, sehingga intervensi harga berarti pula melindungi kepentingan masyarakat.
3. Keadilan merupakan nilai paling asasi dalam ekonomi islam. Menegakkan keadilan dan membrantas kezaliman adalah tujuan utama dari risalah para Rasul-Nya. Keadilan sering kali diletakkan sederajat dengan kebajikan dan ketakwaan. Seluruh ulama terkemuka sepanjang sejarah islam menempatkan keadilan sebagai unsur paling utama dalam *maqashid syariah*.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

a. Permintaan

Permintaan merupakan salah satu elemen yang menggerakkan pasar. Istilah yang digunakan oleh Ibnu

⁶² *Ibid*, hlm.351

Taimiyah untuk menunjukkan permintaan ini adalah keinginan. Keinginan yang muncul pada konsumen sesungguhnya merupakan sesuatu kompleks, dikatakan berasal dari Allah. Pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dapat diuraikan sebagai berikut:⁶³

- 1) Faktor-Faktor penentu permintaan
- 2) Harga barang yang bersangkutan

Harga barang yang bersangkutan merupakan determinan penting dalam permintaan. Pada umumnya, hubungan antara tingkat harga dan jumlah permintaan adalah negatif. Semakin tinggi tingkat harga, maka semakin rendah jumlah permintaan, demikian juga sebaliknya. Secara spesifik pengaruh harga terhadap permintaan ini dapat diuraikan lagi menjadi:

- (a).Efek substitusi
- (b). Efek pendapatan
- (c). Pendapatan konsumen
- (d). Harga barang lain yang terkait
- (e). Selera konsumen
- (f). Ekspektasi (pengharapan)

⁶³ *Ibid*, hlm. 312.

3) Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap permintaan dan konsekuensinya terhadap harga Ibnu Taimiyah mencatat terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap permintaan dan konsekuensinya terhadap harga, yang tertulis dalam satu bagian dalam bukunya *fatawa*, yaitu:

(a) Keinginan penduduk (*ar-raghabah*)

Yaitu keinginan atas barang-barang berbeda dan seringkali berubah. Hal ini turut dipengaruhi oleh berlimpah atau langkanya suatu barang. Semakin langka semakin diminati oleh masyarakat. Dalam ekonomi konvensional hal ini dikenal dengan istilah *preference* (minat).

(b) Jumlah orang yang meminta

semakin banyak orang yang meminta dalam satu jenis barang dagangan, maka semakin mahal harga barang dagangan.

(c) Kuat atau lemahnya permintaan

jika kebutuhan tinggi dan kuat, harga akan naik lebih tinggi dibandingkan jika peningkatan kebutuhan itu kecil atau lemah.

(d) Kualitas pembeli

harga juga berubah-ubah, sesuai dengan siapa saja transaksi tersebut dilakukan. Pembeli yang punya

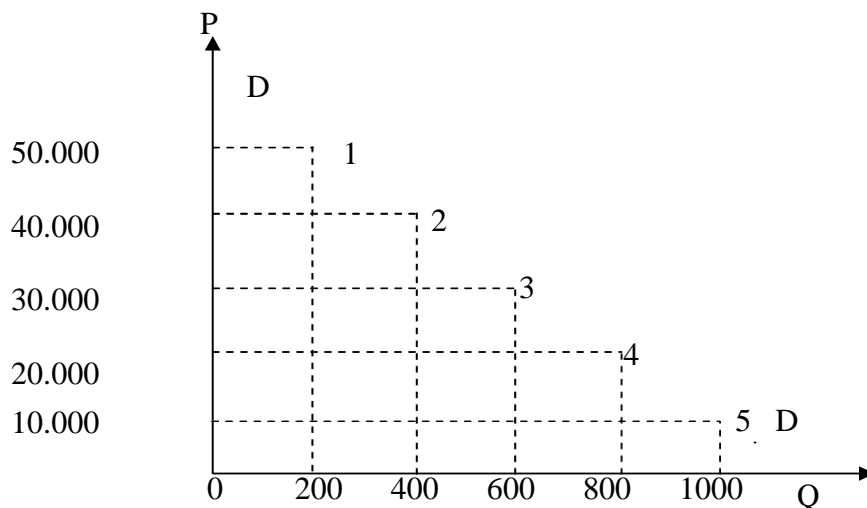
kredibilitas yang buruk, sering bangkrut mengulur-ulur pembayaran akan mendapatkan harga yang lebih tinggi dari pembeli yang memiliki predikat baik.

(e) Jenis uang yang digunakan

Harga juga dipengaruhi oleh bentuk alat pembayaran (uang) yang digunakan dalam jual beli. Hal diatas harus dapat terjadi, karena tujuan dari suatu transaksi harus menguntungkan penjual dan pembeli.

(f) Aplikasi yang sama berlaku bagi seseorang yang meminjam atau menyewa, karena adanya biaya tambahan akan mengakibatkan perubahan harga.

b. Kurva Permintaan



Kurva permintaan berbagai jenis barang pada umumnya menurun dari kiri atas kekanan bawah kurva

yang demikian disebabkan oleh sifat hubungan antara harga dan jumlah barang yang diminta yang mempunyai sifat hubungan yang terbalik. Kalau salah satu variabel naik (misalnya harga) maka variabel yang lainnya akan turun (misalnya jumlah yang diminta).⁶⁴

c. Penawaran

Dalam khazanah pemikiran ekonomi Islam klasik, pasokan (penawaran) telah dikenal sebagai kekuatan penting didalam pasar. Ibnu Taimiyah, misalnya mengistilahkan penawaran ini sebagai ketersediaan barang dipasar. Dalam pandangannya. Penawaran dapat berasal dari impor dan produksi lokal, sehingga kegiatan ini dilakukan oleh produsen atau penjual. Namun, ada beberapa faktor yang mempengaruhi penawaran antara lain:⁶⁵

1) Masalah

Pengaruh masalah terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen. Jika jumlah *masalah* yang terkandung dalam barang yang diproduksi semakin meningkat, maka produsen akan memperbanyak jumlah produksinya, produsen dengan tingkat keimanan “biasa” kemungkinan akan

⁶⁴ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ke-3* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h.78

⁶⁵ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Opcit*, h.318

menawarkan barang dengan kandungan berkah minimum. Dalam kondisi seperti ini jika barang atau jasa yang ditawarkan telah mencapai kandungan berkah minimum, maka produsen akan menganggapnya sudah baik, sehingga pertimbangan penawaran selanjutnya akan didasarkan pada keuntungan.

2) Keuntungan

Keuntungan merupakan bagian dari *masalahah* karena ia dapat mengakumulasi modal yang pada akhirnya dapat digunakan untuk berbagai aktivitas lainnya. dengan kata lain, keuntungan akan menjadi tambahan modal guna guna memperoleh masalahah lebih benar lagi untuk mencapai *falah*.

Keuntungan menurut Ibnu Khaldun yaitu jumlah nilai yang tumbuh dan berkembang dalam perdagangan. Sedangkan perdagangan menurutnya adalah usaha manusia untuk memperoleh dan meningkatkan pendapatannya dengan mengembangkan properti yang dimilikinya, dengan cara membeli komoditi dengan harga murah dan menjualnya dengan harga yang mahal.⁶⁶

Faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan adalah:

(a) Harga barang

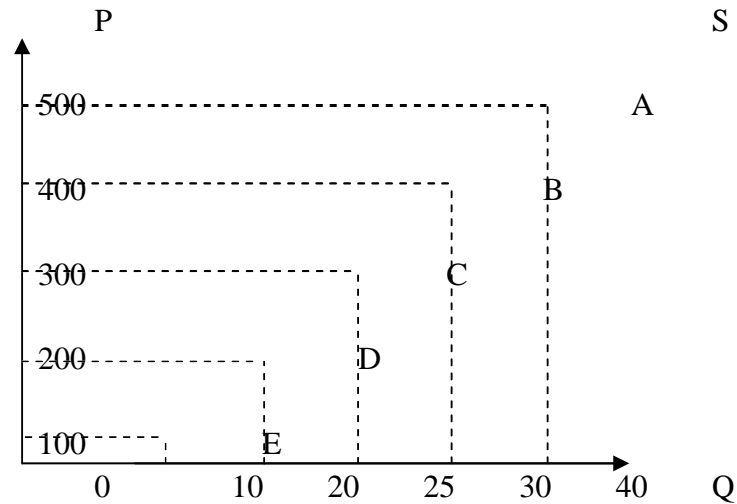
⁶⁶ Ibnu Khaldun, *Mukaddimah* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), h. 712

Faktor utama yang menentukan keuntungan adalah harga barang itu lama dikenal oleh pemikir ekonomi islam klasik. Jika harga barang naik, maka jumlah keuntungan per unit yang akan diperoleh juga naik. Hal ini kemudian akan meningkatkan keuntungan total dan akhirnya mendorong produsen untuk menaikkan jumlah penawarannya.

(b) Biaya produksi

Biaya produksi jelas menentukan tingkat keuntungan. Sebab keuntungan adalah selisih antara penerimaan (revenue) dengan biaya (cost). Jika biaya turun, maka keuntungan produsen atau penjual akan meningkat dan seterusnya akan mendorongnya untuk meningkatkan jumlah pasokan kepasar. Biaya produksi akan ditentukan oleh dua faktor seperti: harga input produksi dan teknologi produksi.

d. Kurva pasokan penawaran



Pada umumnya kurva penawaran masuk dari kiri bawah kekanan atas. Berarti arah pergerakannya berlawanan dengan pergerakan kurva permintaan bentuk kurva penawaran menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan yaitu semakin tinggi harga semakin banyak jumlah barang yang ditawarkan. Kurva permintaan menunjukkan perilaku dari agen yang selalu berusaha untuk memperoleh masalah yang maksimum. Semakin tinggi tingkat harga maka semakin tinggi jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen. Demikian pula sebaliknya, semakin rendah tingkat harga

semakin rendah pula jumlah yang ditawarkan.⁶⁷

4 Laba (Keuntungan)

Laba adalah selisih lebih dari hasil penjualan dari harga pokok dan biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikan sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan, yang terlihat dan tersembunyi.

Majelis Ulama Fiqh yang terkait dalam Organisasi Konferensi Islam (OKI) dalam pertemuan kelima di Kuwait dari tanggal 1-6 Jumadil Ula 1409H, (bertepatan dengan 10-15 Desember 1988M) telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka membuat ketetapan sebagai berikut:⁶⁸

- a. Hukum adalah hal yang diakui oleh nash dan kaidah-kaidah syari'ah adalah membiarkan umat bebas dalam jual beli mereka, dan mengoprasikan harta benda mereka dalam bingkai syari'ah Islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah didalamnya.
- b. Terdapat banyak dalil didalam ajaran Islam yang mewajibkan segala

⁶⁷ Sadono Sukirno, *Opcit*, hlm.87

⁶⁸ Adiwarmanto Karim, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), h.82

mu'amalah bebas dari hal-hal yang haram, seperti penipuan, kecurangan, manipulasi, memanfaatkan ketidaktahuan, orang lain, memanipulasi keuntungan yang kesemuanya adalah *mudharat* bagi masyarakat umum.

- c. Tidak ada standarisasi dalam pengambilan keuntungan yang mengikat para pedagang dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Hal itu dibiarkan sesuai kondisi dunia usaha secara umum dan kondisi pedagang dan kondisi komoditi barang dagangan, namun dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyari'atkan dalam islam, seperti sikap santun, *qona'ah*, toleransi dan memudahkan.
- d. Pemerintah tidak boleh ikut campur dalam menentukan standar harga, kecuali kalau melihat adanya ketidakbenaran dipasar dan ketidakbenaran harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat. Dalam kondisi demikian, pemerintah boleh turut campur dengan berbagai sarana yang memungkinkan untuk mengatasi berbagai faktor dan sebab ketidakberesan dan kenaikan harga.

5 Akad (Transaksi Jual Beli)

Akad dalam bahasa arab 'al-aqad' jamaknya al-'uqud, berarti ikatan atau mengikat (*al-rabth*). Menurut terminologi hukum islam, akad adalah pertalian antara penyerahan (*ijab*) dan penerimaan (*qabul*) yang dibenarkan

oleh syari'ah, yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya. (Ghufroan Mas'adi 2002).

Menurut Rachmad Syafe'i, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar atau sama dengan nilai barang. Biasanya harga dijadikan penukar barang yang di ridhoi oleh kedua belah pihak yang melakukan akad. Menurut Abdul Razak Al-Sanhuri dalam *Nadhariyatul 'aqdi*, akad adalah kesepakatan dua belah pihak atau lebih yang menimbulkan kewajiban hukum yaitu konsekuensi hak dan kewajiban, yang mengikat pihak-pihak yang terkait langsung maupun tidak langsung dalam kesepakatan tersebut.⁶⁹

Akad dari segi ada atau tidaknya kompensasi, fiqh mu'amalat membagi lagi akad menjadi dua bagian, yaitu:⁷⁰

1) Akad Tabarru'

Akad Tabarru' adalah perjanjian yang merupakan transaksi yang tidak ditujukan untuk memperoleh harta. Tujuan dari akad ini adalah tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan, seperti meminjamkan uang, meminjamkan jasa, atau memberikan sesuatu (wakaf atau hibah).

⁶⁹ Sri Nurhayati Wasilah, *Akutansi Syari'ah di Indonesia, Edisi Ke-3* (Jakarta: SalembaEmpat, 2014), h.56

⁷⁰ *Ibid*, hlm.58

2) Akad Tijarah

Akad tijarah yaitu merupakan akad yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan. Akad ini biasa terjadi pada transaksi jual beli atau pada transaksi bagi hasil, karena keduanya sama-sama ditujukan untuk memperoleh keuntungan.

b. Rukun dan Syarat Akad Jual Beli

Jual beli selain dasar hukum yang memperbolehkannya ada pula rukun dan syarat jual beli agar dapat terlaksana dengan sempurna .

Adapun rukun dan syarat jual beli yang harus dipenuhi yaitu:

1) Pelaku

Pelaku berarti para pihak yang melakukan akad (penjual dan pembeli, penyewa dan yang menyewakan, karyawan dan majikan, dan lain sebagainya). Penjual adalah orang yang menawarkan atau menjual barang yang ia miliki, sedangkan pembeli adalah seseorang yang menginginkan barang yang dimiliki orang lain yang diperjualbelikan. Untuk pihak yang melakukan akad harus memenuhi syarat, yaitu orang yang merdeka, mukallaf, dan orang yang sehat akalnya.

2) Objek Akad

Objek akad berarti sebuah konsekuensi yang harus ada dengan dilakukannya suatu transaksi tertentu. Objek jual beli adalah barang dagangannya, syarat dari objek yaitu: suci, ada manfaat, jangan ditaklilkan, tidak dibatasi waktunya, keadaan barang yang diperjualbelikan dapat diserahkan, barang adalah milik penjual. Sedangkan objek mudharabah dan musyarakah adalah modal dan kerja.

3) Ijab dan Qabul

Ijab qabul merupakan kesepakatan dari para pelaku dan menunjukkan mereka saling ridha. Tidak sah suatu transaksi apabila salah satu pihak ada yang terpaksa melakukannya, dan oleh karenanya akad dapat menjadi batal.

c. Transaksi yang dilarang

Sebagaimana telah dikatakan bahwa hukum asal dari mu'amalah adalah semuanya diperbolehkan sebelum ada dalil yang melarangnya.

Larangan ini dikarenakan beberapa sebab antara lain dapat membantu berbuat maksiat atau melakukan hal yang dilarang oleh Allah, adanya unsur penipuan, adanya pihak yang menzalimi pihak yang bertransaksi dan lain sebagainya.

Beberapa hal yang termasuk transaksi yang dilarang, yaitu:

- (a) Riba
- (b) Penipuan
- (c) Perjudian
- (d) Gharar
- (e) Monopoli

Beberapa transaksi diatas jelas dilarang oleh syari'ah islam karena dapat merugikan pihak tertentu termasuk pihak yang melakukan transaksi, dan syari'ah islam jelas-jelas melarang adanya kezaliman dalam setiap transaksi.⁷¹

B. Penentuan Harga Dalam Konsep Umum

1. Pengertian Harga

Menurut para ekonom, harga, nilai dan faedah (utility) merupakan konsep-konsep yang sangat berkaitan. Utility adalah atribut suatu produk yang dapat memuaskan kebutuhan. Sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Dalam perekonomian kita sekarang ini untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu produk kita menggunakan uang, bukan

⁷¹ Sri Nurhayati Wasilah, *Ibid*, hlm. 59.

system barter. Jumlah uang yang digunakan didalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang.⁷² Jadi, harga dapat didefinisikan sebagai berikut:

Menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong, harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.⁷³

Menurut Basu Swasta dan Irawan harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapat sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.⁷⁴

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.⁷⁵

Dari defini tersebut kita dapat menyimpulkan bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual. Bahkan penjual juga

⁷² Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: LibertyYogyakarta,2008), hlm. 241.

⁷³ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Ke-12* (Jakarta:Erlangga,2006), hlm. 345.

⁷⁴ Basu Swasta dan Irawan, *Op.Cit*, hlm. 241.

⁷⁵ Marius Angipora, *Dasar-Dasar Pemasaran, Cet Ke-2* (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada,2012). hlm. 26.

menginginkan sejumlah keuntungan dari harga tersebut.

Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi.⁷⁶

- a. Peranan alokasi dari harga yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan demikian, adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.
- b. Peranan informasi dari harga yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas.

Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.

⁷⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997), hlm. 152.

2. Tujuan Penetapan Harga

Didalam menentukan harga jual, tujuan ini berasal dari perusahaan atau pedagang itu sendiri, harus mengadakan pendekatan terhadap penentuan harga berdasarkan tujuan yang hendak dicapainya, karena tujuan tersebut dapat memberikan arah dan keselarasan pada kebijaksanaan yang diambil perusahaan atau pelaku usaha.

Penentuan tingkat harga tersebut, biasanya dilakukan dengan mengadakan beberapa perubahan untuk menguji pasarnya, apakah menerima atau menolak? Jika pasarnya menerima penawaran tersebut, berarti harga tersebut sudah sesuai. Tetapi jika mereka menolak, maka harga tersebut perlu diubah secepatnya. Jadi ada kemungkinan keliru tentang keputusan harga yang diambil. Disini kita perlu meninjau apakah yang menjadi tujuan bagi penjual dalam menetapkan harga produknya.⁷⁷Tujuan-tujuan tersebut yakni:

- a. Meningkatkan penjualan
- b. Mempertahankan dan memperbaiki market share.
- c. Stabilitas harga
- d. Mencapai target pengambilan investasi
- e. Mencapai laba maksimum dan sebagainya.

⁷⁷ Basu Swasta dan Irawan, *Op.Cit*, hlm. 242.

Oleh karena itu pelaku usaha perlu menentukan tujuan utama agar fokus menjadi lebih jelas. Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut diatas ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

Dalam penentuan harga jual, tingkat harga terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti: kondisi perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan biaya, tujuan menejer atau penjual, dan pengawasan pemerintah.⁷⁸

a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Faktor ekonomi seperti booming atau resesi, inflasi dan suku bunga mempengaruhi keputusan penetapan harga karena faktor-faktor tersebut mempengaruhi persepsi konsumen terhadap harga dan nilai produk dan biaya memproduksi suatu produk.

b. Permintaan dan penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar.

c. Penawaran yaitu suatu jumlah yang ditawarkan oleh

⁷⁸ *Ibid*, hlm. 242,

penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya harga lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

d. Elastisitas permintaan

Faktor lain yang dapat mempengaruhi penentuan harga adalah sifat permintaan pasar. Sebenarnya sifat permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi penentuan harganya tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual. Untuk beberapa jenis barang, harga dan volume penjualan ini berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun dan sebaliknya.

e. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. barang-barang dari hasil pertanian misalnya, dijual dalam keadaan persaingan murni (pure competition). Dalam persaingan ini penjual yang berjumlah banyak aktif menghadapi penjual yang banyak pula. Banyaknya penjual dan pembeli yang banyak ini akan mempersulit penjual perseorangan untuk menjual dengan harga yang lebih tinggi kepada pembeli yang lain. Selain persaingan murni, dapat pula terjadi keadaan persaingan lainnya,

seperti: persaingan tidak sempurna, oligopoli dan monopoli.

f. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian.

Sebaliknya apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi, akan menghasilkan keuntungan

g. Tujuan pelaku usaha

Penetapan harga suatu barang sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap pelaku usaha tidak selalu mempunyai tujuan sama dengan pelaku usaha lain. Tujuan-tujuan yang hendak dicapainya antara lain:

- 1) Laba maksimum
- 2) Volume penjualan tertentu
- 3) Penguasaan pasar
- 4) Kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.

h. Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk: penentuan harga maksimum dan minimum, diskriminasi harga serta

praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha kearahmonopoli.

i. Citra atau Kesan Masyarakat

Citra atau kesan masyarakat terhadap suatu barang atau jasa dapat mempengaruhi harga. Barang atau jasa yang telah dikenal masyarakat mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibandingkan barang atau jasa yang masih baru dipasar.

Faktor-faktor tersebut diatas berinteraksi dan mempengaruhi harga jual tergantung kepada pembuat keputusan harga. Dua hal yang perlu diperhatikan dalam mempelajari pengaruh faktor-faktor tersebut diantaranya adalah:⁷⁹

- 1) Dalam menentukan harga jual, setiap pembuat keputusan lebih menekankan pertimbangan pada faktor-faktor terutama faktor yang dipertimbangkan tersebut dapat berbeda diantara pembuat keputusan yang satu dengan pembuat keputusan yang lain.
- 2) Cara-cara penentuan harga jual juga dipengaruhi oleh pasar yang dihadapi pelaku usaha.

⁷⁹ R.A Supriyono, *Akutansi Manajemen*, Cet Ke 1 (Yogyakarta: BPFE, 2001), hlm. 315.

4. Metode Penetapan Harga

Didalam menetapkan harga terdapat berbagai macam metode. Metode mana yang digunakan, tergantung kepada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah prosentase diatas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan diatas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang. Sedangkan dalam usaha jasa, penetapan harga biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna.

Penentuan harga jual cost plus pricing, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya perunit ditambah dengan suatu jumlah laba yang diinginkan.⁸⁰

a) Metode Penentuan Harga Cost Plus Pricing

Dalam menghitung cost plus pricing digunakan

rumus:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Total} + \text{Margin}$$

b) Metode Penentuan Harga Demand Based Price

Demand Based Price merupakan harga yang diterapkan berdasarkan permintaan menggunakan fungsi persamaan

⁸⁰ Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta, Liberty, 2005), hlm. 154.

sebagai berikut:

$$Q = 4000 - 40 P$$

Keterangan:

Q = kuantitas yang diharapkan dapat terjual P =Tingkat harga tertentu.

Dari persamaan diatas, dapat diketahui bahwa, tidak akan ada produk yang terjual jika harga yang ditetapkan adalah Rp 100 atau lebih dan apabila harga yang ditetapkan adalah Rp 0,00 jumlah yang diminta lebih dari 4000 unit (pada kenyataannya dengan harga Rp 0,00 jumlah yang diminta lebih dari 4000 unit). Dalam hal ini harga optimal dapat ditentukan dengan memilih satu tujuan penetapan harga serta mengumpulkan data biaya tambahan. Ada beberapa tujuan penetapan harga yang telah kita kenal antara lain:

1) Maksimasi Laba

Salah satu tujuan penetapan harga yang dapat digunakan adalah *maksimasi laba jangka pendek* Tujuan ini biasanya dianggap tidak realistis, dan dapat dilakukan jika produknya mempunyai siklus kehidupan yang pendek. Sejak perusahaan menentukan untuk memaksimalkan laba maka data biaya tetap dan biaya variabel harus dikumpulkan untuk membantu dalam penentuan harga optimum.

2) Maksimasi Pendapatan

Tujuan lain sebagai alternatif dalam penetapan harga bagi perusahaan produk X adalah berusaha memaksimalkan pendapatan. Tingkat pendapatan ini sering dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain:

- (a) Pemisahan manajemen dan pemilikny
- (b) Sistem penggajian
- (c) Berbagai macam risiko yang mungkin dihadapi

Maksimasi pendapatan banyak dianut oleh perusahaan-perusahaan dan nampaknya akibat-akibat dari tujuan penetapan harga itu mudah diketahui.

3) Maksimasi volume unit

Tujuan penetapan harga yang ketiga bagi perusahaan yang menghasilkan produk X adalah *memaximumkan volume dalam unitnya* dengan batasan laba maksimum. Penetapan harga yang didasarkan pada volume unit maksimum yang l akan memberi keuntungan bagi perusahaan untuk mendapatkan laba yang lebih kecil.mungkin terjual.

4) Elastisitas harga

Sensitivitas konsumen terhadap harga dapat diukur dengan membagi antara prosentase perubahan jumlah unit yang dijual dengan prosentase perubahan harganya.

c. Metode Penetapan Harga Composition Based Price

Metode ini berfokus pada harga yang ditetapkan oleh perusahaan- perusahaan lain dalam industri atau pasar yang sama.⁸¹

d. Metode Penetapan Harga Mark-Up Pricing

Mark-up merupakan jumlah rupiah yang ditambahkan pada biaya dari suatu produk untuk menghasilkan harga jual.

Jadi, mark-up tersebut dipakai untuk biaya overhead dan laba bagi pedagang. Biasanya mark-up ini ditentukan dengan prosentase dari biaya produk atau harga jual. Jika mark-up itu ditentukan dari biaya

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Mark-up}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + (\% \times \text{Biaya Produksi})$$

produk, kemudian ditambahkan dengan biaya produk. dengan demikian akan kita dapatkan sejumlah rupiah sebagai harga jual dengan rumus: Cara tersebut juga dapat disederhanakan dengan menambah angka 100 pada prosentase mark-up sehingga akan kita dapatkan multiplier biaya.

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Biaya}}{(1 - \% \text{ Mark-up})}$$

⁸¹ Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa* (Malang, Bayumedia Publishing, 2005), hlm. 201.

Dari tinjauan yang praktis ini kita menemukan sedikit perbedaan antara mark-up yang didasarkan pada biaya (MUC) dengan mark-up yang didasarkan pada harga jual (MUSP). Untuk mendapatkan harga jual yang sama, mark-up yang ditentukan atas dasar biaya tidak sama besarnya dengan mark-up yang didasarkan pada harga jual. Misalnya: kita sudah menentukan mark-up yang didasarkan biaya 20% maka mark-up yang ditentukan pada harga jual akan sebesar 16,6%. Jumlah ini dapat dihitung dengan memakai rumus:

$$\boxed{\text{MUSP} = \frac{\text{MUC}}{(1 + \text{MUC})}} \quad \text{Atau} \quad \boxed{\text{MUC} = \frac{\text{MUSP}}{(1 - \text{MUSP})}}$$

Dimana:

MUSP = mark-up on sales price (mark-up yang didasarkan pada harga jual)

MUC = mark-up on cost (mark-up yang didasarkan pada biaya)

Jadi, dengan telah ditentukannya MUC = 20% maka

MUSP dapat dicari dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MUSP} &= \frac{\text{MUC}}{(1 + \text{MUC})} \\ &= \frac{20\%}{(1 + 20\%)} \\ &= 16,67\% \end{aligned}$$

Biasanya para pedagang seperti pedagang besar dan pengecer banyak menentukan mark-up nya berdasarkan harga jual. Sedangkan produsen cenderung untuk

menentukan mark-up nya berdasarkan biaya.³⁶

e. Penetapan Harga Break-Even Price

Dalam metode break event price kita dapat mengetahui tentang bagaimana satu-satuan produk itu dijual pada harga tertentu untuk mengembalikan dana yang tertanam dalam produk tersebut, untuk memperoleh titik atau tingkat break event (TBE) dapat dipakai rumus:

berikut:

$$\boxed{\frac{TBE = BTT}{1 - \frac{BV}{P}}} \quad \text{Dan} \quad \boxed{\frac{TBE = BTT}{\text{Unit} \quad H - BVR}}$$

Dimana

TBE = titik break event

BTT = biaya tetap lokal

BV = biaya variabel

P = penjualan

H = harga jual perunit

BVR = biaya variabel rata-rata

Kemungkinan masalah yang paling serius dalam menentukan harga break event ini adalah masalah kurangnya permintaan. Penentuan harga yang optimal sangat dipengaruhi oleh hubungan antara harga jual eceran dengan jumlah produk yang akan dibeli oleh konsumen. Dengan mengkombinasikan harga dengan volume break event yang paling menguntungkan.

Adapun faktor-faktor yang paling mempengaruhi keputusan ini antara lain:

- 1) Faktor saingan
- 2) Pengalaman dalam penetapan harga
- 3) Kondisi dari produk yang ditawarkan

Bagaimanapun keputusan tersebut harus memerlukan kemampuan manajemen untuk memperkirakan jumlah unit yang akan dijual pada masing-masing tingkat harga.⁸²

f. Penetapan harga rate of return

kebijakan penetapan harga untuk mencapai tingkat pengambilan investasi (*rate of return on investement*) merupakan kebijakan yang banyak dipakai oleh perusahaan-perusahaan besar. Dua faktor utama untuk dapat dilaksanakannya prosedur tersebut yaitu:

- 1) Estimasi permintaan
- 2) Penggunaan fasilitas

Adapun metode yang dipakai untuk menentukan harga setiap produknya dapat ditunjukkan seperti produk X. Misalnya:

- (a) Kapasitas pabrik = Rp 100.000 unit
- (b) Kapasitas yang diharapkan dapat dicapai adalah 70%

⁸² *Ibid*, hlm. 260-261.

Maka perusahaan harus memperkirakan bahwa permintaannya paling tidak sebesar 70.000 unit (atau $70\% \times 100.000$ unit).

Kemudian tahap selanjutnya adalah menambahkan margin keuntungan pada biaya tersebut sehingga pengambilan investasi yang telah direncanakan dapat dicapai. Jika diketahui bahwa:

- (1) Pengembalian sesuai pajak = 14% (yang diharapkan)
- (2) Investasinya = Rp 250.000.000 (untuk persediaan dan fasilitas)
- (3) Pajak = 50%
- (4) Jumlah unit yang akan dijual = 70.000 unit

Maka untuk menentukan harga jualnya kita harus menentukan dulu jumlah labanya (50% kena pajak dan sebagian lainnya untuk menutup investasi) dengan perhitungan sebagai berikut:

- a. Perhitungan investasi = $14\% \times \text{Rp } 250.000.000 = \text{Rp } 35.000.000$
- b. Bagian laba yang dikenai pajak dan yang dipakai untuk menutupi investasi = $100/50 \times \text{Rp } 35.000.000 = \text{Rp } 70.000.000$
- c. Biaya total = $\text{Rp } 70.000 \text{ unit} \times \text{Rp } 3.214 = \text{Rp } 224.980.000$
- c. Jadi, harga jual perunitnya minimal = $\text{Rp } 224.980.000 : 70.000 = \text{Rp } 3.214$

Untuk menghitung tingkat pengembalian investasi tersebut kita dapat menggunakan prosedur sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penghasilan total} &= 70.000 \text{ unit} \times \text{Rp } 5.214,00 = \text{Rp } 364.700.000 \\ \text{Biaya total} &= 70.000 \text{ unit} \times \text{Rp } 3.214,00 = \underline{\text{Rp } 224.980.000} \\ \text{Laba} &= \text{Rp } 139.720.000 \\ \text{Pajak } 50\% &= 50\% \times \text{Rp } 139.720.000,00 = \text{Rp } 69.860.000 \\ \text{Pengembalian pada investasi} &= \text{Rp } 69.860.000 \end{aligned}$$

Jadi, dengan ditetapkannya harga jual untuk produk X sebesar Rp 5.214,00 maka pengembalian investasinya adalah sebesar Rp 69.860.000,- jika dinyatakan dalam persentase, tingkat pengembalian pada investasi (*return on investmen*) adalah

$$\text{ROI} = 69.860.000 \times 100\% = 28\% \text{ (dibulatkan)}$$

Jadi, sekarang tingkat pengembalian investasinya dapat ditingkatkan dari 14% menjadi 28%. Ini berarti akan semakin cepat kembalinya dana yang diinvestasikan.

Ada beberapa masalah yang dihadapi dalam *rate of return pricing*

diantaranya adalah:

- 1) Pengestimasi penjualan yang dipakai untuk menentukan harga meskipun jumlah unit yang terjual itu sendiri merupakan fungsi harga.
- 2) *Rate of return pricing* ini dapat menimbulkan

fluktuasi dalam keuntungan karena jumlah penghasilan yang diterima langsung dipengaruhi oleh estimasi penjualan.⁸³

g. Penetapan harga berdasarkan nilai

Penetapan harga yang baik dimulai dengan pemahaman menyeluruh dari nilai yang diciptakan suatu produk atau jasa bagi para pelanggan. Penetapan harga berdasarkan nilai (*value based pricing*) menggunakan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya penjual sebagai kunci penetapan harga. Penetapan harga berdasarkan nilai berarti bahwa pemasar tidak dapat mendesain suatu produk atau program pemasaran dan kemudian menetapkan harga. Harga dihitung bersama-sama dari variabel bauran pemasaran lainnya sebelum program pemasaran ditetapkan.⁸⁴

Membandingkan penetapan harga berdasarkan nilai dengan penetapan harga berdasarkan biaya. Penetapan harga berdasarkan biaya digerakkan oleh produk yang bagus, menjumlahkan biaya untuk membuat produk tersebut, dan kemudian menetapkan suatu harga yang dapat menutupi biaya dan ditambahkan dengan target laba. Bagi pemasaran kemudian harus meyakinkan pembeli

⁸³ Philip Kotler dan Gary Amstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, *Op.Cit*, hlm. 346.

⁸⁴ *Ibid*, hlm. 263-265.

bahwa nilai suatu produk pada harga tersebut dapat membenarkan pembelian tersebut. Bila ternyata harganya terlalu tinggi, perusahaan atau penjual harus menerima keuntungan yang rendah atau penjualan yang lebih rendah, keduanya menghasilkan laba yang mengecewakan.

Penetapan harga berdasarkan nilai membalik proses ini, produsen menetapkan harga target berdasarkan pada persepsi pelanggan atas nilai produk. nilai dan harga yang ditargetkan kemudian mendorong keputusan mengenai desain produk dan biaya apa yang dapat ditanggung. Sebagai hasilnya, penetapan harga dimulai dengan menganalisis kebutuhan konsumen dan persepsi nilai mereka, dan harga kemudian ditetapkan untuk menyamai nilai anggapan (*perceived value*) konsumen.⁴⁰

Penetapan harga berdasarkan biaya



Penetapan harga berdasarkan nilai



Perusahaan atau pedagang yang menggunakan penetapan harga berdasarkan nilai harus menemukan nilai-nilai yang pembeli berikan untuk penawaran kompetitif yang berbeda-beda. Namn, perusahaan sering kali menemukan bahwa sulit untuk menentukan nilai pelangganyang akan dikaitkan dengan produknya.

Konsumen akan menggunakan nilai-nilai anggapan untuk mengevaluasi harga produk, sehingga perusahaan harus berusaha untuk mengenkannya. Kadangkala perusahaan bertanya kepada konsumen berapa harga yang bersedia mereka bayar untuk produk dasar dan untuk masing-masing manfaat yang ditambahkan pada penawaran. Atas suatu perubahan dapat melakukan eksperimen untuk menguji nilai anggapan dan tawaran berbagai macam produk.

Ada dua jenis penetapan harga berdasarkan nilai yaitu:

- 1) Penetapan harga dengan nilai yang baik (*good value pricing*) adalah menawarkan kombinasi yang tepat antara kualitas dan layanan yang baik pada harga yang wajar. Tipe penting dari penetapan harga dengan nilai yang baik pada tingkatan eceran adalah penetapan harga rendah setiap hari dengan sedikit atau tanpa diskon harga berkala. Sebaliknya penetapan harga fluktuatif menetapkan harga lebih tinggi setiap hari tetapi menjalankan promosi secara berkala untuk menawarkan harga yang lebih rendah secara berkala pada barang-barang tertentu.
- 2) Penetapan harga dengan nilai tambah (*good added pricing*) adalah melekatkan fitur layanan nilai tambah

untuk membedakan penawaran perusahaan dan untuk mendukung penetapan harga yang tinggi.

BAB III

PRAKTIK JUAL BELI MASKER DI DAERAH JATIMALANG JOHO KECAMATAN MOJOLABAN KABUPATEN SUKOHARJO

A. Keadaan Umum Daerah Jatimalang Joho Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo

1. Keadaan Geografis

Daerah Jatimalang Joho adalah salah satu desa dari sepuluh desa yang ada di Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo. Luas wilayah Desa Jatimalang Joho adalah 2,4153 km² dengan ketinggian wilayah 779 (M). Daerah Jatimalang Joho sendiri terdiri dari empat dusun, yaitu:

- a. Dusun Getas
- b. Dusun Blanten
- c. Dusun Karang
- d. Dusun Panjang

Daerah Jatimalang Joho ini terdiri dari Empat Rukun Warga (RW) dan Dua Puluh Lima Rukun Tangga (RT), Desa Jatimalang terletak di sebelah Utara kota Sukoharjo dengan jarak Delapan Kilometer, Daerah Jatimalang Joho berada di perlintasan utama Solo Sukoharjo yang juga termasuk desa paling ujung utara Sukoharjo.

Sebagaimana yang dikatakan oleh sekretaris Daerah Jatimalang Joho Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo.

*“Jatimalang Joho terdiri dari empat dusun, pertama getas, kedua blanten, ketiga parang, keempat panjang. Ini termasuk daerah perlintasan dengan jarak dari kota delapan kilometer barat Kota Sukoharjo, termasuk iki yo wis paling ujung lor luas wilayah Desa Jatimalang Joho 2,4153², itu terdiri dari sawah 54 sekian Ha, tegal 108, sekian Ha, pekarangan 79, sekian. Ini angkanya mungkin kurang sedikit lain- lain sekitar enam sampe tujuh mungkin mengikuti jalan dan irigasi”.*⁸⁵

Untuk lebih jelasnya tentang wilayah Daerah Jatimalang Joho bisa dilihat di tabel berikut.⁸⁶

Tabel 1
Luas Wilayah Daerah Jatimalang Joho

Kelurahan/Desa	Tanah Pertanian		Tanah Lainnya	Jumlah
	Sawah	Bukan Sawah		
Jatimalang Joho	54,40	104,87	82,26	241,53

Sebagaimana wilayah Indonesia yang beriklim tropis, desa Jatimalang Joho ini terdiri dari dua musim yaitu Musim Penghujan dan Musim Kemarau.

2. Keadaan Demografis

Berdasarkan data yang ada di Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo tahun 2021, Daerah Jatimalang Joho ini

⁸⁵ Bapak Sarwono Sebagai Sekertaris Desa Jatimalang Joho, Hasil Wawancara, Tempat Di Balai Desa, Tanggal 12 November 2021. Lihat Transkrip Wawancara 11/2-W/12-XI/2021.

⁸⁶ Dokumentasi Kecamatan Mojolaban Dalam Angka Tahun 2021.

memiliki jumlah penduduk mencapai 2,932 jiwa dengan jumlah KK 757. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat di dalam tabel yang ada di bawah ini:⁸⁷

Tabel 2
Banyaknya Kepala Keluarga dan Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Kelurahan/Desa	Kepala Keluarga	Penduduk		Jumlah
		Laki-Laki	Perempuan	
Jatimalang Joho	757	1.470	1.462	2.932

Sebagian besar masyarakat Daerah Jatimalang Joho dalam memenuhi mata pencahariannya adalah sebagai petani dan buruh tani, hal ini dapat dilihat dari luas wilayah Daerah Jatimalang yang sebagian besar adalah lahan pertanian.

3. Keadaan Sosial Ekonomi

Untuk keadaan sosial ekonomi Daerah Jatimalang Joho bisa dilihat pada tabel di bawah ini:⁸⁸

Tabel 3
Keadaan Mata Pencaharian Penduduk Daerah Jatimalang Joho

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	Petani	200
2	Buruh Tani	170
3	Pedagang	37
4	Buruh Pabrik	50
5	PNS	20
6	Peternak	16
7	Montir	4

⁸⁷ Ibid., hlm. 57.

⁸⁸ Ibid., hlm. 67.

Untuk keadaan sosial ekonomi masyarakat Daerah Jatimalang Joho hampir 99% adalah petani, akan tetapi rata-rata masyarakat Desa Jatimalang Joho ini hanya mejadi buruh tani, hanya sebagian kecil yang memiliki sawah, kemudian ada juga yang menjadi buruh pabrik.

Seperti yang di paparkan oleh Bapak Sarwono selaku sekdes di Daerah Jatimalang Joho.

“Keadaan sosial ekonomi masyarakat ya 99, 95 itu petani, tapi rata-rata hanya buruh tani, ya rata-rata petani , ada juga buruh pabrik. Dari segi ekonomi ya sudah ya begini perangkatnya. (sambil menunjuk ke perangkat desa yang lain).”⁸⁹

Dilihat dari mata pencahariannya dan juga bangunan rumah yang rata-rata sudah baik, desa ini bisa digolongkan kedalam perekonomian yang baik.

4. Keadaan Sosial Pendidikan

Untuk tingkat keadaan sosial pendidikan bisa dilihat pada tabel di bawah ini:⁹⁰

Tabel 4
Penduduk Akhir Tahun Menurut Tingkat Pendidikan dan Jenis Kelamin

Kelurahan/ Desa	Tamatan SD/Sederajat		SLTP/Sederajat	
	Laki-Laki	Perempuan	Laki- Laki	Perempuan
	636	663	291	278
	SLTA/Sederajat			
	Laki-Laki	Perempuan		

⁸⁹ Bapak Sarwono Sebagai Sekertaris Desa Jatimalang Joho, Hasil Wawancara, Tempat Di Balai Desa, Tanggal 12 November 2021. Lihat Transkrip Wawancara Nomor: 12/2-W/12- XI/2021

⁹⁰ Dokumentasi Kecamatan Mojolaban Dalam Angka Tahun 2021.

139		116			
Diploma I/II		Akademi/D3/Sarjana		Diploma IV/Strata I	
Laki- Laki	Perempuan	Laki-Laki	Perempuan	Laki-Laki	Perempuan
2	2	6	4	16	11
Strata II					
Laki -Laki	Perempuan				
2	2				

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa, untuk tingkat pendidikan yang ada di Daerah Jatimalang Joho sendiri masih kurang, dapat dilihat dalam tabel dari tingkat SD sampai dengan Strata I yang kian sedikit jumlahnya, karena memang dalam masalah pendidikan, di Daerah Jatimalang Joho masih kurang kesadaran akan pentingnya pendidikan dan masih mengesampingkan akan pentingnya arti pendidikan bagi generasi selanjutnya. Kebanyakan masyarakat hanya menamatkan pendidikan rata-rata sampai SLTP/Sederajat, itupun ada sebagian wilayah pinggir desa yang masih dipaksa untuk mengenyam pendidikan. Hal ini dikarenakan kebanyakan para orang tua masih berfikir bahwa pendidikan itu tidak penting, karena masih beranggapan bahwa masa depan anak mereka bukan di pendidikan, akan tetapi pertanian.

Dari tingkat SLTA/Sederajat pun masih bisa dikategorikan kurang peminat, apalagi untuk Sarjana bisa dihitung jumlahnya, karena orang tua masih berfikir pendidikan itu tidak penting dan masih berfikir bahwa tidak ada masa depan yang cerah bagi anak-anak mereka. Padahal untuk tingkat SMP sekolah masih gratis, tapi karena doktrin dari orang tua yang pesimis dengan

masa depan anak-anaknya maka minat untuk sekolah masih kurang bahkan memprihatinkan.

Seperti penuturan dari Bapak Sarwono selaku sekretaris Daerah Jatimalang Joho.

“Iki sing ta anggep rodok kurang dari sadare masyarakat akan pendidikan, rata-rata agak kurang paling itupun sampe SMP ada sebagian di wilayah SMP itu agak sedikit dipaksa karena rata-rata orang tuanya berfikiran ah sekolah itu buat apa paling ujung-ujunge kon macul, kon tani, yo ngunu-ngunu kui ujung-ujunge terus rabi (menikah). Sarjana juga sekarang bisa dihitung dengan jari sekitar empat puluhan orang, makane iku taraf pendidikane kurang, karena orangtuanya berfikiran wah ujung-ujung sekolah yo tani, gek rabi terus kadang-kadang golek pekerjaan sarjana angel yo ngunu kui.”⁹¹

5. Keadaan Sosial Keagamaan

Penduduk yang ada di desa Jatimalang Joho mayoritas adalah pemeluk agama Islam. Berbagai kegiatan keagamaan yang ada di desa Jatimalang Joho seperti jamaah yasin ibu-ibu dan bapak-bapak yang diadakan setiap malam jumat serta kegiatan yang diadakan oleh para pejabat pemerintah setempat membuat anime masyarakat untuk beribadah semakin kuat dan semakin bertambah, yang tadinya mushola-mushola dan masjid masih sedikit jamaahnya dengan adanya kegiatan-kegiatan keagamaan yang diadakan rutin membuat masyarakat antusias dan semangat dalam beribadah, disamping partisipasi dan dukungan dari masyarakat yang semakin positif dalam kegiatan-kegiatan rutin

⁹¹ Bapak Sarwono Sebagai Sekretaris Desa Jatimalang Joho, Hasil Wawancara, Tempat Di Balai Desa, Tanggal 12 November 2021. Lihat Transkrip Wawancara Nomor: 13/2-W/12- XI/2021

tersebut.

Disamping itu juga untuk menunjukkan visi dari Daerah Jatimalang Joho itu sendiri yaitu Jatimalang Joho Beriman, terbukti dari waktu ke waktu tingkat keagamaan di Daerah Jatimalang Joho selalu meningkat. Dibuktikan juga dengan bertambah banyaknya mushola-mushola dan masjid yang ada di Daerah Jatimalang Joho yang membuat masyarakat semakin ramai dan betah datang ke masjid dan mushola-mushola.

Dari kepala desa sendiri sebagai pejabat pemerintahan sering mengadakan Safari Ramadhan setiap bulan puasa, mengadakan Safari Pengajian rutin setiap seminggu sekali yang diikuti oleh perangkat desa dan istri dari kepala desa untuk keliling ke setiap mushola-mushola, dengan upaya yang dilakukan oleh pejabat pemerintahan setempat diharapkan akan meningkatkan animo masyarakat dalam beribadah. Akan tetapi meskipun mayoritas penduduk di Desa Jatimalang joho ini beragama Islam, ada empat orang warga Daerah Jatimalang joho yang non muslim, tapi meskipun ada warga non muslim, kerukunan di desa ini tetap terus terjaga.

Seperti yang dikatakan oleh Bapak Sarwono selaku sekretaris Daerah Jatimalang Joho.

“Alhamdulillah untuk keadaan keagamaan sudah meningkatlah, wong kene wonge kiai kabeh, inshallah untuk keagamaan memang mbah lurahe bagus (sebutan masyarakat untuk kepala desa), dengan visi Jatimalang

Joho Yang Beriman, jadi memang keagamaan daripada waktu-waktu masih kecil atau mungkin remaja peningkatannya sudah luar biasa. Bukti mushola-mushola dan masjid apik-apik semua, yo mbah lurah ngenekne safari ramadhan dibulan ramadhan (puasa), ngenekne safari pengajian rutin setiap seminggu sekali, mbah lurah dan perangkat dan ibune (isteri mbah lurah) keliling ke setiap mushola-mushola, ya kadang ada yang musholanya bagus jamaahe sitik yo enek,. Heee (tertawa).⁹²

Dari hal di atas jelas bahwa kualitas keagamaan yang ada di Daerah Jatimalang Joho sudah bagus sekali dengan menghidupkan tempat peribadatan seperti mushola dan juga masjid membuat anime masyarakat untuk datang dan beribadah semakin tinggi, serta didukung dengan kegiatan-kegiatan dari masyarakat itu sendiri maupun kegiatan yang diadakan oleh pejabat desa setempat.

B. Praktik Akad Jual Beli Masker Di Daerah Jatimalang Joho

Masyarakat Daerah Jatimalang Joho merupakan penduduk yang mayoritas mata pencahariannya adalah petani. Di lihat dari letak geografisnya yang sangat mendukung karena iklim di Daerah Jatimalang sebagaimana daerah-daerah yang lain di wilayah Indonesia yang mempunyai iklim kemarau dan penghujan. Hal tersebut mempunyai pengaruh terhadap pola tanaman yang ada di Daerah Jatimalang ini.

Dalam memenuhi kebutuhan hidup masyarakat desa

⁹² Bapak Sarwono Sebagai Skeretaris Daerah Jatimalang, Hasil Wawancara, Tempat Di Balai Desa, Tanggal 12 November 2021. Lihat Transkrip Wawancara Nomor: 14/2-W/12- XI/2021

Jatimalang biasa melakukan jual beli, karena sebagaimana yang lain, daerah ini cocok digunakan untuk melakukan transaksi jual beli, seperti masker di tengah kondisi pandemi. Kebutuhan akan masker menjadi keniscayaan bagi masyarakat untuk mematuhi protokol kesehatan. Permintaan masyarakat terhadap masker sedemikian besar tersebut menjadikan meroketnya harga maskerpun tidak terhindarkan, terlebih di masa-masa awal pandemi ini terjadi praktek jual beli masker semakin tidak terkontrol.

Langkah pencegahan penyebaran virus COVID-19 dapat dilakukan yaitu selalu cuci tangan atau dapat menggunakan cairan pembersih tangan (*hand sanitizer*) yang terdapat kandungan alkohol di atas 50%, menghindari terjadinya kontak langsung dengan hewan ataupun pasar yang menjual hewan dan tidak melakukan konsumsi secara langsung (mentah) baik daging merah maupun daging yang berasal dari hewan liar. Kemudian, menghindari secara langsung kontak dengan orang sakit, serta yang terpenting selalu menggunakan masker. Menggunakan masker merupakan bentuk langkah melindungi diri terutama ketika sedang mengalami batuk dan pilek. Dalam UU No. 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan, Pasal 1 angka 10 mengatur terkait dengan pengertian teknologi kesehatan. Masker dapat digolongkan sebagai teknologi kesehatan karena masker sebagai alat yang digunakan untuk pencegahan dan penanganan kesehatan manusia. Jenis masker yang wajib digunakan masyarakat saat

menghadapi pandemi seperti ini yaitu masker konvensional dan masker N95. Masker yang tepat digunakan untuk menghindari virus ini yaitu masker N95. Masker N95 merupakan part respirator penyaring udara dengan menggunakan jenis penyaringan *piece*. Masker tersebut menjadi barang dengan fungsi untuk menyaring PM berukuran $0,3 \mu\text{m}$ dengan besar 95%.⁶ Namun, baik masker N95 maupun masker konvensional sangatlah sulit ditemui yang menambah kepanikan masyarakat karena merasa tidak ada lagi yang bisa melindungi dirinya.

Gejala kelangkaan masker terjadi karena diakibatkan oleh penyebaran virus COVID-19 yang terus mengalami peningkatan. Sampai saat ini per tanggal 10 Juni tahun 2020, jumlah konfirmasi positif berjumlah sebanyak 34.316 kasus, sedang dalam proses perawatan 20.228 kasus, sembuh sebanyak 12.129 kasus, dan meninggal sebanyak 1.959 kasus. Peningkatan kasus tersebut terjadi akibat pola hidup masyarakat yang masih jarang menggunakan masker. Pada beberapa apotek dan toko di Jatimalang Joho alat kesehatan persediaan masker sangat terbatas. Jika masker tersedia pun harganya mengalami kenaikan drastis. Harga masker N95 yang awalnya hanya Rp.45.000,00/kotak kemudian mengalami pelonjakan harga menjadi Rp.1.500.000,00- 1.850.000,00/kotak. Selain itu harga masker konvensional mengalami kenaikan harga yang awalnya kisaran harga Rp.30.000,00-60.000,00/kotak menjadi Rp.100.000,00-

Rp. 600.000,00/kotak. Kenyataan tersebut relevan terjadi juga hampir di seluruh daerah termasuk di Daerah Jatimalang Joho, sebagaimana dengan pernyataan salah seorang pembeli di Daerah Jatimalang joho.

Di samping oknum pedagang atau penjual hal tersebut juga dilakukan oleh perusahaan dengan dalih yang sama, mengambil keuntungan yang tidak wajar dengan tanpa mempedulikan kondisi masyarakat yang sedang sulit. Trend kenaikan harga masker ini terjadi hampir di seluruh Daerah, termasuk di Jatimalang Joho ini.

Jadi, jika ditelaah secara obyektif, kondisi pandemi menjadi basic faktor terjadinya ketidakstabilan harga masker di pasaran, dari sinilah muncul varian masalah secara lebih masif, fakta di lapangan semakin dikeruhkan dengan oknum-oknum nakal yang ingin meraup keuntungan sebesar- besarnya tanpa berfikir efek sosial-kemanusiaan. Dari sinilah kran-kran kapitalisme menjarah sendi-sendi kemanusiaan dan moralitas.

Praktek monopoli seperti di atas akan memberikan dampak yang banyak pada masyarakat utamanya masyarakat Jatimalang Joho, salah satunya menurunnya efesiensi internal manajemen karena pengendalian biaya tidak lagi diterapkan secara tegas karena pembelian barang mentah atau bahan baku tidak terkendali karena praktik monopoli. Dengan adanya praktek monopoli membuat harga produk yang sampai pada konsumen cenderung tinggi karena para pesaing tidak memiliki kekuatan yang cukup besar untuk menyaingi

perusahaan raksasa dalam pasar.

Praktek Monopoli maupun kartel telah menimbulkan dampak secara tidak langsung yang merugikan dunia usaha nasional, dengan berbagai keluhan sementara kalangan masyarakat, hingga memunculkan gagasan privatisasi dan perlindungan yang seharusnya menjadi tanggung jawab pemerintah, hal ini mendorong perusahaan-perusahaan negara itu menjadi lebih kompetitif. Di samping itu pemerintah juga harus berhati-hati terhadap menyusupnya “kartel Internasional” yang memiliki misi menjual barang dengan murah kepada rekan usahanya sendiri dan melakukan penjualan kembali dengan harga jauh lebih tinggi.

Apabila pemerintah melakukan penekanan terhadap pasar melalui inisiatif kepada pihak swasta maka hal itu akan menghilangkan deregulasi, Privatisasi itu sendiri berarti sebagai penjualan beberapa asset dari sektor publik kepada swasta dengan perjanjian-perjanjian khusus yang saling menguntungkan. Restrukturisasi yang harus dilakukan oleh Pemerintah haruslah bersifat multinasional guna mengontrol pasar dan harga. Biasanya kekuatan monopoli dengan perusahaan sangatlah dekat bisa jadi memiliki saham diperusahaan itu lebih dari separuh. Perilaku monopoli membahayakan banyak pihak apabila sudah bisa mengendalikan pasar dan mencapai pada kekuatan monopoli. Demi menghancurkan pesaingnya, pelaku usaha akan melakukan monopoli

secara berlebihan terus menerus sehingga lawan usahanya akan mendapatkan kerugian yang besar.

Apabila ada dua perusahaan atau lebih bergabung hal ini akan mempermudah terjadinya posisi dominan di dalam pasar yang mengakibatkan monopoli, hal ini tidak diperbolehkan karena akan merusak pandangan objektif mengenai penilaian suatu penemuan hukum.

Dalam menjalankan transaksinya, para penjual atau pemilik masker medis ini tidak menetapkan sistem, karena sistem biasanya diserahkan kepada pihak penjual. Dalam akad antara kedua belah pihak juga, pihak penjual atau pemilik toko apotek tidak mensyaratkan apapun, jadi kedua belah pihak hanya berdasarkan kesepakatan dalam akad untuk menentukan harga tersebut.

Seperti penuturan Ibu Frastika sebagai penjual, beliau menuturkan sebagai berikut.

Tabel 1
Harga Maker Apotek Cahaya Surya

Merek Masker	Harga Sebelum <i>Coronavirus disease</i> 2019	Harga Saat <i>Coronavirus disease</i> 2019
Imoq 3ply	Rp.1000,00 per masker	Rp.4000,00 per masker
Sensi	Rp.2000,00 per masker	Rp.4000,00 per masker

Sumber: Apotek Cahaya Surya

Transaksi ini dilakukan dengan tunai tanpa kredit, karena kebanyakan pembeli tidak hanya datang dari Jatimalang tetapi juga

luar daerah, ada yang dari daerah Tawangmangu, Sarangan dan wilayah lainnya yang ada di sekitar daerah Mojolaban Sukoharjo. Penjual tidak menawarkan atau mempromosikan maskernya, karena nanti pembeli akan datang untuk mencari dan menemui penjual masker.

Seperti penuturan oleh Danik sebagai penjual masker, beliau menuturkan.

Tabel 2
Harga Masker Apotek Mulat Farma

Merek Masker	Harga Sebelum <i>Coronavirus disease</i> 2019	Harga Saat <i>Coronavirus disease</i> 2019
Imoq 3ply	Rp.1000,00 per masker	Rp.4000,00 per masker
N95	Rp.15.000,00 per masker	Rp.45.000,00 per masker

Sumber: Apotek Mulat Farma

Para pembeli kebanyakan berasal dari luar Daerah Desa Jatimalang, ada juga yang sudah sering melakukan transaksi jual beli ini, ada juga yang baru pertama kali datang. Pihak pembeli atau penjual ini biasanya datang dan mensurvei terlebih dahulu bentuk dan macam- macam masker yang akan diperjual belikan untuk diambil stok barangnya, setelah survey dilakukan biasanya pembeli mencari pedagang tersebut untuk kemudian dilakukan transaksi penetapan harga untuk per box yang akan diperjualbelikan di pasaran. Seperti yang dituturkan oleh Mas Rochmad dan Ibu Jayanti sebagai pembeli.

“Untuk sistem yah, biasa aja pembeli nanti langsung datang ke lokasi untuk langsung melihat keadaan dari macam merk,

kualitas dan bentuk barangnya itu baru nanti kemudian datang dan mencari pedagang tersebut untuk melakukan transaksi, biasanya sih pembeli ini datang dari dalam dan luar daerah Jatimalang Joho juga mbak, jadi nanti datang terus mencari pedagang dan setelah itu baru diadakan transaksi, uangnya secara cash mbak kayak gitu, jadi setelah uang diberikan ke pedagang itu si pembeli baru membawa barang atau masker tersebut, tapi si pembeli ndak tahu mbak berapa banyak masker yang pembeli ambil waktu transaksi, hanya hitung- hitungan per box aja...⁹³

Transaksi jual beli ini dilakukan pada saat masker siap, yang kemudian setelah tersedia dan siap diambil pembeli datang untuk mengambil masker itu langsung dari pedagang. Pembeli ini langsung mengambil masker sendiri, karena setelah harga ditetapkan, pembeli hanya menyerahkan sejumlah uang saja.

Seperti yang dijelaskan oleh Ningrum sebagai penjual masker.

Tabel 3
Harga Masker Apotek Sumber Waras

Merek Masker	Harga Sebelum <i>Coronavirus</i> 2019	Harga Saat <i>Coronavirus</i> 2019
Imoq 3ply	Rp.1000,00 per masker	Rp.5000,00 per masker

Sumber: Apotek Sumber Waras

Dari wawancara yang dilakukan terhadap penjual atau pedagang masker, jual beli yang dilakukan dengan sistem perkiraan harga dengan melihat barangnya apakah banyak atau sedikit. berimbang juga terhadap tajam segi harganya, dan jika barangnya sedikit dalam satu toko apotek maka harganya juga

⁹³ Rochmad dan Jayanti Pembeli Masker, Hasil Wawancara, Tempat Di Daerah Jatimalang, 12 November 2021. Lihat Transkrip Wawancara Nomor: 02/1-W/12-XI/2021

semakin melambung tinggi.

Untuk mengendalikan kenaikan harga alat kesehatan disaat pandemi COVID-19 di Indonesia saat ini, Presiden Republik Indonesia Joko Widodo memerintahkan kapolri untuk menangkap penimbun masker, hal ini dimintakan oleh presiden karena kenaikan harga alat kesehatan yang sudah tidak wajar dan meresahkan masyarakat. Sebelum Corona, harga masker termasuk diantaranya merk Sensi hanya berkisar Rp 20-30 ribu per boks. Sekarang harga masker Sensi bisa mencapai Rp 340 ribu dan kini mencapai Rp 400 ribu. Selain itu, masker N-95 yang saat situasi normal seharga Rp 350 ribu, kini bisa mencapai angka Rp 1,5 juta. Tentu hal ini membuat kegaduhan di masyarakat karena masker saat ini penggunaannya wajib dan sudah menjadi kebutuhan pokok disaat pandemi COVID-19.

Presiden RI memerintahkan kementerian, BUMN, hingga Pemerintah Daerah membeli masker dalam skala besar. Saat ini kelompok tersebut dikomandoi oleh Tri Suswati, isteri Mendagri. Presiden meminta kementerian, Pemda, dan BUMN, untuk berbelanja masker besar-besaran. Perintah belanja itu ditujukan untuk menyukseskan kampanye penggunaan masker. Presiden RI ingin mengampanyekan aspek yang ada di dalam protokol kesehatan. Untuk mengaktifkan kampanye tersebut, Jokowi ingin organisasi PKK dilibatkan. Nantinya, relawan akan

menyosialisasikan penggunaan masker secara *door to door*. Presiden meminta agar sosialisasi dan edukasi tentang protokol kesehatan dilakukan satu persatu.

Dimulai yang paling dasar yaitu memakai masker. Selain melalui penyadaran, juga harus berupa tindakan, yaitu gerakan bagi-bagi masker. Presiden RI ingin aspek yang ada di dalam protokol kesehatan dikampanyekan dengan gencar. Pada dua pekan pertama mensosialisasikan penggunaan masker, lalu dipekan berikutnya jaga jarak, dan cuci tangan. Dengan mengampanyekan aspek protokol kesehatan penting agar masyarakat dapat memahami betul tujuan dari program mitigasi ini.

Di dalam pasal 6 UU Anti Monopoli juga disebutkan bahwa Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama. Selanjutnya pada pasal 7 disebutkan pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar, yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat, hal ini tentu mencegah terjadinya praktik monopoli.

Objek yang diperjual belikan di antaranya adalah masker yang bermerk sensi, untuk kriteria masker yang diperjual belikan

ini mulai dari yang merk umum sampai dengan merk tertentu. Jika merk umum biasanya harganya masih relatif terjangkau sekalipun di masa pandemi seperti ini tetap relatif mahal tapi masih dalam perkiraan dan menjadi resiko bagi pembeli atau pengepul jika nanti ketika kelangkaan di pasaran terjadi, sampai dengan pendistribusian ke agen atau toko apotik pun mengalami kelangkaan.

Hal ini dimaksudkan agar kebutuhan pasar dalam negeri dapat terpenuhi dengan baik sehingga tidak terjadi kenaikan harga alat kesehatan dipasaran, juga Keppres Nomor 9 tahun 2020 mempercepat pemerintah untuk melakukan perlindungan hukum terhadap kenaikan harga alat kesehatan disaat pandemi COVID-19 karena telah menetapkan wabah ini sebagai bencana nasional.

Pemerintah melalui Kementerian Kesehatan telah menerbitkan Peraturan Menteri Kesehatan nomor 7 tahun 2020 dan Keputusan Menteri Kesehatan nomor HK.01.07/2020 yang mengatur relaksasi beberapa komoditas alat kesehatan untuk keperluan penanganan *Corona Virus Disease 2019 (COVID-19)*. Sebelumnya, impor alat kesehatan secara umum berlaku ketentuan pembatasan atau harus memiliki perizinan impor berupa izin edar dari Kementerian Kesehatan.

Dengan diterbitkannya aturan ini, maka alat kesehatan, alat kesehatan diagnostik in vitro, dan perbekalan kesehatan rumah

tangga yang digunakan untuk penanggulangan COVID-19 yang tercantum dalam peraturan tersebut di atas diberikan relaksasi yaitu tidak mewajibkan lagi izin edarnya, melainkan cukup dengan rekomendasi pengecualian izin dari BNPB.

Penerbitan aturan ini sejalan dengan kebijakan Presiden dalam rangka percepatan penanganan pengendalian COVID-19 yang tertuang dalam Keputusan Presiden Republik Indonesia nomor 9 Tahun 2020 tentang Perubahan atas Keputusan Presiden nomor 7 Tahun 2020 tentang gugus tugas percepatan penanganan COVID-19. Di dalam aturan itu dijelaskan bahwa perizinan tata niaga impor cukup hanya dengan rekomendasi pengecualian dari BNPB. Permohonan rekomendasi dari BNPB dapat diproses secara online, melalui laman resmi INSW di <http://insw.go.id> dengan klik menu aplikasi INSW dan pilih submenu PTD.

Pemohon dapat memilih menu pengajuan rekomendasi BNPB. Setelah itu, pemohon bisa mengisi formulir dan mengunggah dokumen persyaratan sesuai dengan jenis permohonan. Selanjutnya, pemohon hanya harus memantau status pengajuan rekomendasi melalui fitur *Tracking* Pengajuan Rekomendasi BNPB dilaman resminya tadi. Setelah proses analisis izin selesai, sistem akan menerbitkan persetujuan atau malah melakukan penolakan pengajuan rekomendasi.

Barang tujuan non komersial, jika rekomendasi telah terbit

dari BNPB, pemohon menyerahkan rekomendasi BNPB kepada Kantor Pelayanan Utama Bea Cukai atau Kanwil Bea Cukai tempat pemasukan atau Direktorat Fasilitas Kepabeanan guna mendapatkan pembebasan bea masuk, cukai dan pajak impor.

Bea Cukai kemudian menindaklanjuti syarat yang ditetapkan dengan menerbitkan SK Menteri Keuangan (SKMK) tentang Pembebasan Bea Masuk, Cukai, dan Pajak Impor. Setelah itu, pemohon dapat mengajukan dokumen Pemberitahuan Impor Barang atau PIB kepada kantor pabean tempat pemasukan barang dan mencantumkan nomor dan tanggal SKMK serta nomor dan tanggal rekomendasi BNPB sebagai izin pengecualian ketentuan tata niaga impor. Setelah seluruh kewajiban pabean dipenuhi, pemohon akan mendapatkan Surat Pemberitahuan Pengeluaran Barang (SPPB) sebagai dokumen pengeluaran barang impor itu.

Untuk barang komersial, jika rekomendasi telah terbit dari BNPB, pemohon hanya akan mengajukan dokumen PIB kepada kantor pabean tempat pemasukan barang dengan mencantumkan nomor dan tanggal rekomendasi BNPB sebagai izin pengecualian ketentuan tata niaga impor yang dimaksud. Setelah seluruh kewajiban pabean dipenuhi, pemohon akan mendapatkan Surat Pemberitahuan Pengeluaran Barang (SPPB) sebagai dokumen pengeluaran barang impor.

Peraturan Lembaga Kebijakan Pengadaan Publik (LKPP)

Nomor 13 tahun 2018 mengenai pengadaan barang dan jasa dalam keadaan darurat mengatakan bahwa kriteria keadaan darurat keadaan darurat meliputi keadaan darurat bencana.

Jadi dari merk merk tertentu hingga merk yang sudah cukup dikenal, semuanya sudah diperjual belikan oleh masyarakat Daerah Joho Tatimalang utamanya yang memiliki toko apotik. Jika barangnya berbahan khusus harganya pun akan tinggi dan ada juga yang umum masih relatif standar untuk masa pandemi.

Masker yang ditransaksikan juga tidak disyaratkan oleh pemilik toko, jadi karena sistem pasar sering kali membuat harga fluktuatif dan para penjual tidak bisa berbuat banyak, seperti penuturan Danik sebagai pemilik toko apotek.

“Owh iyah mbak, gini mbak kalo untuk ini tidak ada syarat yang diberikan pemilik toko apotek kepada pembeli ataupun pemborong itu, kan sudah diketahui bahwa barang atau masker cukup sulit didapat di pasaran... sehingga spekulasi harga dan barangnya sendiri sulit diprediksi.”⁹⁴

Dari penuturan di atas, tidak hanya harga yang melonjak tapi juga barang susah didapatkan untuk ditransaksikan, akan tetapi karena dengan kebutuhan yang sedemikian mendesak dan penting akhirnya yang mendorong para pelaku pemegang remot kontrol harga pasar jadi semakin tidak terkendali.

Perjanjian penetapan harga pasar karena kekuatan pasar akan menyebabkan diskriminasi harga alat kesehatan dipasaran,

⁹⁴ Danik Penjual Masker, Hasil Wawancara, Tempat Di Desa Jatimalang, 12 November 2021. Lihat Transkrip Wawancara Nomor: 16/2-W/12- XI/2021

yang dimaksud dengan perjanjian penetapan harga (*price fixing agreement*) ialah perjanjian antara penjual untuk menaikkan harga dengan maksud membatasi persaingan usaha antar perusahaan guna mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.

Penyidik dari setiap polisi di daerah telah melakukan sejumlah sidak dan penggerebekan terkait penimbunan masker dan alat kesehatan. Salah satunya kasus pabrik masker ilegal di Jakarta Utara. Untuk masalah kebutuhan bahan pokok, Polri menjamin akan terus melakukan pengawasan yang sangat ketat lewat Satgas Pangan. Diharapkan masyarakat tidak ketakutan dan melakukan pembelian berlebih atau *panic buying* karena hal ini akan semakin memperbesar peluang pedagang untuk melakukan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Polri juga mempunyai Satgas Pangan yang membantu mengontrol ketersediaan bahan pangan. Polri siap membantu seluruh instansi terkait untuk melakukan pencegahan penyebaran virus corona. Selain itu, polisi akan melakukan patroli pada penjualan masker secara online. Mengingat kini kian marak lapak online marak yang digunakan penjual masker. Polda Metro Jaya akan bekerja bersama dengan tim siber yang dimiliki, untuk menelusuri dugaan adanya penjual masker secara online yang melakukan penimbunan sehingga mengakibatkan kelangkaan dan kenaikan harga alat kesehatan dipasaran.

Perjanjian penetapan harga pasar karena kekuatan pasar akan menyebabkan diskriminasi harga alat kesehatan dipasaran, yang dimaksud dengan perjanjian penetapan harga (*price fixing agreement*) ialah perjanjian antara penjual untuk menaikkan harga dengan maksud membatasi persaingan usaha antar perusahaan guna mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi.

Penyidik dari setiap polisi di daerah telah melakukan sejumlah sidak dan penggerebekan terkait penimbunan masker dan alat kesehatan. Salah satunya kasus pabrik masker ilegal di Jakarta Utara. Untuk masalah kebutuhan bahan pokok, Polri menjamin akan terus melakukan pengawasan yang sangat ketat lewat Satgas Pangan. Diharapkan masyarakat tidak ketakutan dan melakukan pembelian berlebih atau *panic buying* karena hal ini akan semakin memperbesar peluang pedagang untuk melakukan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Polri juga mempunyai Satgas Pangan yang membantu mengontrol ketersediaan bahan pangan. Polri siap membantu seluruh instansi terkait untuk melakukan pencegahan penyebaran virus corona. Selain itu, polisi akan melakukan patroli pada penjualan masker secara online. Mengingat kini kian marak lapak online marak yang digunakan penjual masker. Polri akan bekerja bersama dengan tim siber yang dimiliki, untuk menelusuri dugaan adanya penjual masker secara online yang melakukan penimbunan sehingga mengakibatkan

kelangkaan dan kenaikan harga alat kesehatan dipasaran.

Dalam akad jual beli ini dilakukan secara lisan tidak secara tertulis, jadi akad dalam transaksi ini hanya berdasarkan dari perkataan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi ini. Dalam transaksi jual beli inipun dari kedua belah pihak tidak ada yang disyaratkan, seperti kalo masker dengan tipe seperti ini nanti harganya ditambah diakhir setelah dikirim. Jadi transaksi ini berdasarkan adat kebiasaan dengan cara lisan.

Akad biasanya dilakukan di rumah pemilik toko apotik, karena jarak masing- masing pembeli sebagian besar masyarakat sekitar biasanya datang ke rumah penjual atau pemilik toko untuk melakukan transaksi ini.

Akad dilakukan setelah penjual sudah melihat dan mengamati barangnya, biasanya terjadi pemeriksaan di situ dengan modal kehati-hatian akan kualitas barang yang nantinya dijadikan dasar dalam melakukan transaksi antara kedua belah pihak.

BAB IV

PRAKTIK PENETAPAN HARGA MASKER DI TENGAH PANDEMI

COVID- 19 PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH DI

DAERAH JATIMALANG JOHO

A. Analisis Penetapan Harga Masker Ditengah Pandemi Covid-19 Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dan barang atau jasa berikut pelayanannya.⁹⁵ Harga juga bisa berarti kekuatan membeli untuk mencapai kepuasan dan manfaat.⁹⁶

Penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut, karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta tujuan pasar yang dapat dicapai perusahaan.⁹⁷

Dalam Islam, tingkat harga diserahkan pada kekuatan permintaan dan penawaran. Dalam keadaan pasar berjalan secara alami pemerintah tidak dibenarkan ikut campur tangan dalam mekanisme pasar. Penentu harga adalah Allah, maksudnya diserahkan kepada penawaran dan permintaan. Namun, apabila harga barang di pasar tidak lagi ditentukan oleh kekuatan permintaan dan

⁹⁵ Tim Reality, Kamus Terbaru Bahasa Indonesia Dilengkapi Ejaan Yang Benar (Jakarta : PT Reality Publisher, 2008), hlm. 45.

⁹⁶ Rozalinda, Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 153

⁹⁷ Iskandar Putong, Pengantar Ilmu Mikro & Makro, cet 1 (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000), hlm. 195

penawaran, seperti melonjaknya harga suatu barang disebabkan oleh hilangnya barang di pasaran karena *Ihtikar* (penimbunan barang komoditi tertentu yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat), menurut Ibnu Taimiyah pemerintah dapat melakukan intervensi pasar dalam rangka menentukan harga.⁹⁸

Pada saat ini, praktik menaikkan tinggi harga barang yang dilakukan oleh pelaku usaha atau oknum dengan cara menimbun barang kini terjadi di tengah pandemi yang mengakibatkan masyarakat (konsumen) mengalami kesulitan dalam membeli masker mengingat urgensi masker sangat penting saat ini. Masker mengalami kelangkaan diduga karena ditimbun oleh para pelaku usaha atau oknum dengan tujuan untuk menaikkan tinggi harga dan mengambil keuntungan dengan tidak wajar. Masyarakat dan tenaga medis yang sedang membutuhkan masker guna pencegahan penularan virus pada saat pandemi Covid-19 di Indonesia sekarang ini merasa dirugikan dan kesulitan dengan adanya praktik menaikkan tinggi harga masker.

Terdapat kasus penimbunan masker di Joho Mojolaban dan kemudian di jual dengan harga masker medis yang tidak wajar yakni Rp. 155.000 per box dari harga yang biasaya hanya Rp. 35.000-40.000 per box. Kemudian di beberapa apotek di Jatimalang Joho terdapat menjual masker medis dengan harga per boknya Rp. 155.000 ribu dan ecernya satu masker merek sensi dan Imoq 3ply dengan harga Rp. 4.000,00 ribu dan N95 Rp.15.000,00 per masker saat pandemi

⁹⁸ Yenti Afrida, "Intervensi Pemerintah Indonesia Dalam Menetapkan Harga BBM Ditinjau dari Mekanisme Pasar Islam", *Jurnal Fitrah*, Vol. 1, No. 1, Januari 2015, www.medianeliti.com, diakses 12 Oktober 2020, hlm. 84.

jadi Rp.45.000,00 per masker, jadi keuntungannya lebih banyak.⁹⁹ Dan masih mahal dibandingkan dengan masker yang bukan medis.

Memang dalam konsep ekonomi pelaku usaha dalam berdagang boleh menaikkan harga ketika jumlah barang dan permintaan tidak seimbang seperti disebutkan dalam faktor yang mempengaruhi harga diantaranya seperti ketersediaan barang dan permintaan (*supply dan demand*) dimana apabila ketersediaan barang mengalami kelangkaan maka kenaikan harga akan terjadi dan berada dalam kondisi ketidakseimbangan, namun dalam praktik menaikkan tinggi harga masker ini yang menyebabkan terjadi kelangkaan bukanlah karena faktor yang telah disebutkan tadi melainkan karena masker tersebut ditimbun dan pelaku usaha melakukan monopoli dengan cara memainkan harga masker dan menguasai barang tersebut sehingga mengalami kelangkaan dan dijual kembali dengan harga yang tidak wajar untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak.

Dalam Islam tidak ditentukan batasan pedagang dalam mengambil keuntungan. Seorang Pedagang bebas menentukan harga dan keuntungan yang ingin diambilnya karena harga itu ditentukan oleh pasar, selama tidak ada kecurangan di dalam menentukan harga, tidak terlalu tinggi dari harga pasar dan tidak mendzalimi konsumen dan pengusaha lainnya. Tetapi kebolehan tersebut akan menjadi dilarang bahkan hukumnya haram ketika pedagang menaikkan tinggi harga barang di dalamnya terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara yang tidak diperbolehkan oleh syariat atau yang disebut dengan *garar* .

Harga pasar merupakan harga standar yang berlaku di masyarakat,

⁹⁹ Pamungkas Ashadi, "Virus Korona Merebak Bikin Harga Masker Mahal", www.suaramerdeka.com, diakses 20 Mei 2020.

menjual barang lebih dari harga pasar digolongkan para ulama sebagai tindakan pembodohan. Sementara melakukan pembodohan dalam transaksi jual beli termasuk penipuan yang diharamkan dalam semua agama. Menurut Hanafiyah, Malikiyah dan Hambali, transaksi yang mengandung *Ghabn Fahisy* dibatalkan dan barang dikembalikan. Ulama berbeda pendapat mengenai batasan *Ghabn Fahisy*, sebagian ulama mengatakan apabila barang dijual 1/3 lebih mahal dari harga normal (harga pasar), atau 1/3 lebih murah maka terjadi *ghabn* (pembodohan). Memang keuntungan dalam jual beli mengikuti laju perekonomian masyarakat seperti faktor permintaan dan suplay barang atau ketersediaan barang, namun para pedagang hendaknya tetap memperhatikan kode etik pebisnis Muslim yang tidak meraup keuntungan yang tidak normal.

Mengambil keuntungan lebih dari 100% dibolehkan, tetapi menjual barang melebihi harga pasar tidak dibolehkan karena termasuk pembodohan konsumen. Tidak boleh memanfaatkan kelalaian konsumen terhadap barang karena dapat dikategorikan *ghabn* jika harga dinaikan secara tidak normal. Menurut Syaikh Muhammad bin Sholeh Al-Utsaimin, “keuntungan itu tidak dibatasi, asalkan dalam jual belinya tidak ada *ghabn* (pengelabuan)”.¹⁰⁰ Dalam praktik menaikkan tinggi harga masker ini jelas bahwa pedagang melakukan rekayasa seolah masker sangat mengalami kelangkaan sehingga pedagang menjual masker dengan harga yang tinggi dan mengambil keuntungan di luar kewajaran hingga sampai 10 kali lipat, masker mengalami kelangkaan yaitu karena salah satunya masker tersebut di

¹⁰⁰ Adanan Murroh Nasution, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam”, Jurnal El-Qanuny, Vol. 4, No.1, Januari 2018, www.garuda.ristekdikti.go.id, diakses 17 Januari 2021, hlm. 92.

timbun. Konsumen dalam hal ini tidak ada alternatif lain dengan terpaksa membeli masker walaupun harganya lebih mahal dari biasanya karena mereka sangat membutuhkannya.

Kemudian penimbunan barang ini merupakan kenaikan harga buatan dimana kenaikan harga buatan ini bisa terjadi karena para pengusaha serakah, ada para pengusaha atau pedagang yang sengaja menimbun. Penumpukan barang atau penimbunan barang (*Ihtikar*) bagi pelaku usaha bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda. Transaksi seperti ini memberi keuntungan bagi penimbun dan merugikan pihak konsumen. Konsumen yang membutuhkan barang tersebut terpaksa membelinya, meskipun dengan harga yang tinggi di luar jangkauannya. Dalam Islam, penimbunan barang terutama kebutuhan pokok tidak diperbolehkan karena merugikan konsumen dan menghancurkan stabilitas ekonomi umat.

Islam sangat menentang sikap ketidakjujuran, kecurangan, penipuan, spekulasi dan penimbunan barang yang sangat merugikan para konsumen. Dalam sistem perekonomian Islam, tidak dibenarkan jual beli dengan praktik-praktik yang tidak sesuai syariat seperti monopoli, spekulasi, dan penimbunan barang yang menimbulkan tingginya harga barang dari biasanya untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak.

Dalam transaksi jual beli tidak masalah jika menaikkan harga suatu barang dagangan selama bukan makanan atau bahan pokok yang sedang dibutuhkan banyak orang atau menyangkut hajat orang banyak, hanya saja selayaknya menaikkan harga tidak keluar dari harga normal, sehingga tidak termasuk penipuan

yang menyebabkan hukum jual beli menjadi haram.

Dari praktik menaikkan tinggi harga masker pelaku usaha meraup keuntungan lebih banyak dari biasanya, bisa dilihat dari yang biasanya harga masker normal menjadi harga masker diluar kewajaran. Hal ini membuat konsumen merasa rugi dan tidak ada alternatif lain untuk terpaksa membeli masker dengan harga mahal tersebut demi menjaga diri agar tetap sehat dan tidak tertular dari virus.

Upaya dalam membentuk harga yang adil (*qimah al-'adl*) yang sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Dalam konsep Islam pertemuan antara permintaan dan penawaran tersebut harus sesuai dengan prinsip rela sama rela, tidak ada pihak yang terpaksa dan dirugikan secara dzalim pada tingkat harga tertentu. Tujuan utama dari harga yang adil adalah memelihara keadilan dalam mengadakan transaksi timbal balik dan hubungan di antara anggota masyarakat. Pada konsep harga adil pihak penjual dan pembeli sama-sama merasakan keadilan. Secara tidak langsung konsumen disini dirugikan secara dzolim dan tidak merasakan keadilan. Karena harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan (laba). Besarnya keuntungan (laba) yang pantas hendaknya bisa disesuaikan dengan keadaan dan kondisi yang ada. Ketika

bertransaksi dengan orang yang kurang mampu atau miskin, ketika terjadi bencana alam dan sebagainya. Pandemi Covid-19 ini merupakan bencana global yang sedang dialami oleh seluruh manusia di seluruh dunia dimana manusia sedang mengalami krisis ekonomi dan mereka sedang mempertaruhkan nyawanya untuk sembuh bagi yang terpapar dan yang lainnya menjaga diri masing-masing agar tidak tertular virus corona ini, maka dari itu masker sangat penting sebagai alat pelindung diri.

Pelaku usaha dalam berdagang sebagaimana pedagang masker yang ada di wilayah Jatimalng Joho Mojolaban seharusnya mencari keuntungan dengan mempertimbangkan banyak hal seperti orang-orang mampu membelinya sehingga menyebabkan perputaran modal cepat berkembang dan dapat menambah laba. Untuk itu harus disesuaikan dengan kondisi masyarakat setempat. Tidak mendzalimi salah satu pihak melainkan dengan jalan yang benar yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Apabila seseorang mencari dan mendapatkan keuntungan dengan jalan yang benar maka akan tercipta keadilan baik itu dalam bertransaksi maupun dalam penetapan harga, sehingga tidak hanya keuntungan duniawi saja yang di dapat melainkan akhirat.¹⁰¹

Ihtikar (penimbunan barang) juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi harga. Dimana dalam praktik menaikkan tinggi harga masker karena adanya penimbunan ini pengambilan keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menahan barang untuk tidak beredar dalam sirkulasi pasar agar dapat merekayasa barang dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang

¹⁰¹ Veithzal Riva'i, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi : Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: Raja

besar. Para ahli fikih mensyaratkan bahwa penimbunan dapat dihukum bersalah adalah *pertama*, barang yang ditimbun melebihi kebutuhannya, *kedua*, barang yang ditimbun dalam rangka atau bertujuan memainkan harga pasar dengan melakukan penjualan setelah harga naik, *ketiga*, penimbunan dilakukan pada saat masyarakat membutuhkan barang tersebut.¹⁰²

Dalam praktik menaikkan tinggi harga masker di tengah pandemi covid-19 saat ini jelas dilarang dalam Islam karena tujuan pelaku usaha menimbun untuk dijual kembali dengan harga yang tinggi, sedangkan *Ihtikar* yang dibolehkan dalam Islam yaitu ketika masker tersebut benar-benar untuk stok kebutuhan pribadi. Kemudian ada beberapa pendapat ulama serta fuqaha yang menyatakan jenis barang apa saja yang haram ditimbun yaitu sebagai berikut:

- a. Kelompok pertama, Imam Syafi'i dan Imam Ahmad mengutarakan bahan *Ihtikar* yang diharamkan adalah bahan makanan pokok saja, dengan dalil beberapa riwayat yang *muqayyad* (yang disebutkan secara khusus bahan makanan), sedangkan selain bahan makanan pokok (sekunder) seperti, obat-obatan, jamu-jamuan, dan sebagainya yang tidak termasuk objek yang dilarang dalam penimbunan barang walaupun sama-sama barang yang bisa dimakan karena yang dilarang dalam nash hanyalah dalam bentuk makanan saja. Menurutnya masalah *Ihtikar* adalah menyangkut kebebasan pemilik barang untuk menjual barangnya. Dikuatkan dengan apa yang dilakukan Rasulullah SAW, beliau pernah menyimpan bahan makanan keluarganya untuk satu tahun penuh, pada masa Rasulullah ada beberapa sahabat yang melakukan penimbunan seperti ma'`mar yang menimbun

¹⁰² Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi Teladan Rasulullah SAW dalam Berbisnis*

minyak.¹⁰³

- b. Kelompok kedua, Imam Hanafi, Sufyan ats-Tsauri dan Imam Malik berpendapat bahwa hanya barang yang sangat dibutuhkan oleh manusia karena larangan *Ihtikar* bersifat umum tidak hanya terbatas pada makanan, pakaian, dan hewan, tetapi meliputi seluruh produk yang dibutuhkan oleh masyarakat. Menurutny yang menjadi larangan melakukan *Ihtikar* adalah kemudharatan yang menimpa orang banyak yang mencakup seluruh produk yang dibutuhkan orang banyak.

Adapun jenis barang yang dilarang ditimbun di atas yakni bahwa menurut beberapa ulama pada kelompok pertama yaitu barang-barang yang dilarang ditimbun adalah bahan makanan pokok (sekunder) saja seperti, obat-obatan, jamu- jamuan dan sebagainya yang tidak termasuk objek yang dilarang dalam penimbunan barang, akan tetapi untuk saat ini masker merupakan kebutuhan pokok manusia di tengah pandemi covid-19 untuk alat pelindung diri agar terhindar dari penularan virus corona. Kemudian kelompok kedua menyatakan bahwa barang yang dilarang ditimbun tidak hanya makanan, pakaian dan hewan, tetapi meliputi seluruh produk yang dibutuhkan oleh masyarakat. Yang mana untuk saat ini masker merupakan produk yang sedang dibutuhkan oleh banyak masyarakat untuk alat pelindung diri di tengah pandemi covid-19.

Jika kenaikan harga tanpa direkayasa oleh sekelompok orang terjadi murni karena jumlah barang sedikit akibat gagal panen dan musibah lainnya, atau jumlah permintaan yang tinggi pada musim-musim tertentu oleh para konsumen,

¹⁰³ Abdul Aziz Dahlan, *Ensiklopedi Hukum Islam* (Jakarta: Ikhtiar Baru, 1966), hlm. 665.

tentu keuntungan dari penjualan dengan harga tinggi sesuai dengan harga pasar pada waktu itu adalah halal. Dan laba yang besar tersebut merupakan rizki dari Allah untuk para pedagang. Sebagaimana Rasulullah SAW tidak ingin menzalimi para pedagang dengan menurunkan laba yang seharusnya mereka dapatkan dari kenaikan harga, maka beliau juga tidak mau para pedagang menzalimi khalayak ramai dengan cara *Ihtikar* sehingga harga barang-barang kebutuhan pokok naik tinggi yang berakibat kepada menurunnya daya beli uang yang berada di tangan masyarakat. Dan banyak orang akan mengalami kesulitan, sungguh *Ihtikar* adalah tindakan kezaliman yang nyata.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa praktik menaikkan tinggi harga masker karena ditimbun dan menjualnya dengan harga tinggi pada saat terjadi kelangkaan itu haram dan tidak dibenarkan dalam Islam karena masker merupakan barang pokok dan barang yang sedang dibutuhkan orang banyak di tengah Pandemi Covid-19 sekarang ini. Aktivitas penimbunan dan juga praktik monopoli yang dilakukan pelaku usaha dalam berbagai bentuk, terhadap berbagai macam barang yang dibutuhkan terutama bahan pokok masyarakat yaitu masker yang sedang dibutuhkan di tengah pandemi covid-19 hukumnya adalah haram apabila syarat-syarat *Ihtikar* yang diharamkan dipenuhi. Hal ini dilakukan untuk menjaga stabilitas ekonomi masyarakat dengan menolak kerusakan yang ditimbulkan bagi kepentingan umum daripada mengambil keuntungan yang bersifat pribadi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai **“Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Perilaku Menaikkan Harga Jual Masker Pada Masa Pandemi Covid-19”(Studi Kasus di Daerah Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo)**”, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kenaikan harga jual masker di tiga apotek yaitu Apotek Cahaya Surya, Apotek Mulat Farma, Apotek Sumber Waras di Jatimalang Joho sebelum adanya coronavirus disease 2019 dan pada saat coronavirus disease 2019 bahwasannya mengalami kenaikan harga jual masker.
2. Adanya faktor permintaan yang menimbulkan kenaikan harga jual masker di ketiga Apotek tersebut.
3. Dilihat dari Hukum Ekonomi Syariah menaikkan harga jual masker yang terjadi di ketiga Apotek di Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo harga jual masker pada hakikatnya relevan dengan hukum ekonomi syariah, yakni karena berbagai faktor penjual berupaya menaikkan harga jual masker. Hal ini dikarenakan harga jual masker sebelum coronavirus disease 2019 dan pada saat coronavirus disease 2019 serta faktor permintaan yang menyebabkan terjadinya kenaikan harga jual masker yang dilakukan oleh ketiga Apotek di Jatimalang Joho Mojolaban Sukoharjo

B. Saran

Setelah menyelesaikan skripsi ini, penulis mencoba mengemukakan saran- saran yang penulis harapkan bisa bermanfaat bagi penulis sendiri khususnya umat muslim secara umum. Adapun saran-saran yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Agar pemerintah lebih sigap menjalankan regulasi dari peraturan perundang-undangan yang ada untuk mengendalikan kenaikan harga alat kesehatan disaat pandemi COVID-19 dan memberikan sanksi yang berat kepada pelaku usaha yang tetap melakukan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dipasar.
2. Pemerintah untuk dapat lebih gencar lagi mensosialisasikan kepada masyarakat untuk dapat membuat alat kesehatan sendiri sesuai standar kesehatan dan memberikan bantuan modal lebih banyak lagi kepada masyarakat untuk menjadi UMKM yang memproduksi alat kesehatan serta dapat memenuhi kebutuhan alat kesehatan dan mencegah terjadinya kelangkaan dan kenaikan harga alat kesehatan disaat pandemi COVID-19 di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdullah Bin Abdurrahman Al-Bassam, *Syarah Bulughul Maram*, terj. Tahirin Saputra, et. al. Jakarta: Pustaka Azzam. 2006.
- Abidah, Atik. *Fiqh Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press. 2006.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 2010.
- As Shan'ani. *Subulussalam III*, terj. Abubakar Muhammad. Surabaya: Al-Ikhlas. 1995.
- At-Tariqi, Abdullah Abdul Husain. *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar Dan Tujuan*. Yogyakarta: Magistra Insane Press. 2004.
- Aziz, Abdul. *Ekonomi Islam Analisis Mikro Dan Makro*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2008.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Prenada Media Group. 2006.
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Raja Grafindo Persada. 2001.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2015.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Muamalah*. Ponorogo: STAIN Po Press. 2010.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahnya*. Bandung: MQS Publishing. 2010.
- Djuaini, Dimiyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008.
- Dumairi Nor, Dkk. *Ekonomi Syariah Versi Salaf*. Pasuruan: Pustaka Sidogiri. 2008.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga. 2012.
- Hasan, Hasbi. *Pemikiran dan Perkembangan Hukum Ekonomi Syariah Di Dunia Islam Kontemporer*. Depok: Gramata Publishing, 2011.
- Hendri Tanjung dan Abrista Devi. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing. 2013.
- Ibn Mas'ud. *Fiqh Madzhab Syafi'i (Edisi Lengkap) Buku 2: Muamalat , Munakahat, Jinayat*. Bandung: Pustaka Setia. 2000.

- Imam Syafi'i, *Ringkasan Kitab Al-Umm Jilid II*. Jakarta: Pustaka Azzam. 2007.
 Imam Taqiyuddin Abu Bakar Al-Husaini. *Terjemah Kifayatul Akhyar Jilid II*,
 Terj. Achmad Zainuin Dan A. Ma'ruf Asrori. Surabaya: PT Bina Ilmu Offset. 1995.
- Islahi. *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah, terj. Anshari Tayib*. Surabaya: PT Bina Ilmu. 1997.
- Khairi, Miftahul. *Ensiklopedia Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Madzhab*. Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif. 2014.
- Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 2000.
 Mardani. *Fiqih Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2012.
- Mas'adi, Ghufron. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2007.
- Masykuroh, Ely. *Teori Ekonomi Makro Islam Edisi Revisi*. Ponorogo: CV. Nata Karya. 2018.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 1995.
- Muhammad. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN Yogyakarta. tt.
 Pasha, Musthafa Kamal. *Fiqh Islam*. Yogyakarta: Citra Karsa Mandiri, 2003.
- Sabiq, Sayyid. *Fikih Sunnah, Jilid 12*. Jakarta: Almaarif. 1996.
- Sarwono, Jonathan. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu. 2006.
- Sudarsono, Heri. *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Ekonisia. 2003.
- Sudarsono, *Pokok-Pokok Hukum Islam* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2001), 396.
 Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002.
 Syafe'i, Rachmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2001.
- Tim Laskar Pelangi. *Metodologi Fiqih Muamalah*. Kediri: Lirboyo Press. 2013.

Jurnal

- Pisabilla Aldafia, *Dampak Covid-19 Membuat Harga Masker Melonjak Kaena Ditimbun, Bagaimana Pandangan Menurut Islam*, www.kompasiana.com, diakses Pada 20 Maret 2020.
- Praksisi, Idris dan Kamirudin, "Analisis Harga dan Mekanisme Pasar dalam

Perspektif Islam”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.2, No.1, Juni 2018,
<https://journal.uinalauddin.ac.id>, diakses

Nurul Ulya, Fika. *KPPU: Pengusaha Naikkan Harga Masker, Bisa Denda Hingga Rp 25 Miliar*. <https://amp.kompas.com>.

Habibah, Ummu dan Sumiati, *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik wardah di Kota Bangkalan Madura*, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 1, No. 1, Maret 2016,
www.media.neliti.com, diakses 9 Oktober 2020

Pertaminawati, Hendra. *Analisis Pemikiran Ibnu Khaldun tentang Mekanisme Pasar dan Penetapan Harga dalam Perekonomian Islam*, *Jurnal Kordinat*, Vol. XV, No, 2, Oktober.

Fasiha& Muh. Ruslan Abdullah, “*Analisis Hukum Ekonomi Islam Terhadap Praktek Ihtika*”,*Jurnal Islamic Economic Law* Vol.3,No.2,2018,
<https://www.researchgate.net>, diakses 01 Juli2020.

Intenet

Walujani Moedjiono, Atika. *Sejarah Panjang Virus Korona*.www.bebas.kompas.id.

Kementrian Kesehatan Republik Indonesia, *Untuk Indonesia yang Lebih Sehat*,
www.kemkes.go.id, diakses 13 Agustus 2020.

Mardatila, Ani. *Sejarah Perkembangan Virus Corona dari Masa ke Masa*,
www.merdeka.com.

Hasanah, Sovia. *Hukumnya Jika Pelaku Usaha Menetapkan Harga Barang/Jasa yang Sangat Tinggi*. www.hukumonline.com.

Ashadi, Pamungkas . *Virus Korona Merebak Bikin Harga Masker Mahal*.
www.suaramerdeka.com

Aji Poerna, Sigar. *Hukumnya Menimbun Masker Hingga Menyebabkan Kelangkaan dan Harga Tinggi*. www.hukumonline.com.

Aldafia, Pisabilla. *Dampak Covid-19 Membuat Harga Masker Melonjak Karena Ditimbun, Bagaimana Pandangan Menurut Islam*.www.kompasiana.com.

Aria, Pingit. *Harga Masker Mahal, Regulasi Dagang dan Persaingan Tidak Sehat?*. <https://katadata.co.id>.

<https://rdk.fidkom.uinjkt.ac.id/index.php/2020/10/26/peran-pemuda-pionir-bangsa-dalam-krisis-ekonomi-di-masa-pandemi>.

<https://www.google.com/amp/s/www.akseleran.co.id/blog/daya-beli-menurun/amp>.

Skripsi

Hani Inayati, *Dampak Kenaikan Harga BBM Terhadap Pendapatan dan Pengeluaran Konsumsi Rumah Tangga Sopir Angkot Serta Keuntungan Usaha Angkot di Kota Bogor* (Skripsi - Institut Pertanian Bogor, Bogor) 2006.

Martia Eka Saputri, *Dampak kenaikan harga terhadap perilaku konsumen*, STAIN JURAI SIWO METRO, 2015.

Nopi Silawati, *Dampak Penimbuan Barang Terhadap Kestabilan Harga Pada Bulan Ramadhan dan Idul Fitri*. STAIN JURAI SIWO METRO, 2013.

Henry Setiawan, Adi Yusuf M, Sugiyanto, *Pengaruh Kenaikan Harga Bahan Bakar Minyak (BBM) Terhadap Biaya Konstruksi*, Jurnal-Universitas Sebelas Maret Surakarta, Solo, 2009

Nina Tama Sari, *Analisis Dampak Kenaikan Harga Beras Terhadap Pola Konsumsi Beras Rumah Tangga Di Cipinang, Jakarta Timur*, IPB, 2007.

Wawancara

Frastika, Danik, dkk. Penjual Masker di Daerah Jatimalang Joho.

Rochmad, Jayanti, Pembeli Masker di Daerah Jatimalang Joho.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Pedoman Wawancara

Pelaku Usaha	Pelanggan/Konsumen
- Bagaimana dinamika kebutuhan masyarakat terhadap masker	- Bagaimana ketersediaan masker di masa pandemi
- Bagaimana situasi peredaran masker di tingkat pedagang	- Bagaimana skala kebutuhan masker di tengah pandemi
- Bagaimana kondisi masker di masa pandemi awal	- Bagaimana tanggapan pembeli di masa pandemi
- Bagaimana tanggapan penjual terkait dengan harga masker yang tidak stabil	- Bagaimana tanggapan pembeli terkait dengan harga masker yang tidak stabil
- Mengapa terjadi ketidakpastian barang dan harga di tengah pandemi	- Mengapa pembeli terjadi aksi borong terkait kelangkaan masker yang sedang berlangsung
- Kisaran berapakah harga masker sebelum pandemi dan saat pandemi	

Lampiran 2**DAFTAR NARASUMBER**

No	Nama	Usia	Tempat	Agama
1	Frastika	24	Desa Jatimalang	Islam
2	Danik	35	Desa Jatimalang	Islam
3	Ningrum	25	Desa Jatimalang	Islam
4	Rochmad	26	Desa Jatimalang	Islam
5	Jayanti	29	Desa Jatimalang	Islam

Lampiran 3

Wawancara Dengan Pelaku Penjual Masker

1. Ibu Frastika

Saya : Bagaimana dinamika kebutuhan masyarakat terhadap masker?

Penjual : Masker tersebut menjadi salah satu kebutuhan sehari-hari untuk mencegah tertularnya virus corona dan saat ini sedang dibutuhkan oleh masyarakat untuk menaati protokol kesehatan tentunya

Saya : Bagaimana situasi peredaran masker di tingkat pedagang?

Penjual : Saat ini situasi peredaran ditingkat pedagang dulu tidak susah selama pandemi sangat susah untuk mencari masker untuk dijual kepada masyarakat karena masker saat ini sangat langka dan harganya semakin mahal dan kini menjual masker dengan tertentu karena stok terbatas agar tidak diborong salah satu pembeli biar pembeli yang lain bisa dapat membelinya.

Saya : Bagaimana kondisi masker di masa pandemi awal?

Penjual : Masker pada awal pandemi masih murah dan seterusnya hari demi hari masker semakin langka dan harganya semakin mahal juga masyarakat juga dapat membelinya dengan terbatas.

Saya : Bagaimana tanggapan penjual terkait dengan harga masker yang tidak stabil?

Penjual : Ya kita sebagai penjual juga merasa keberatan juga karena dapat setoran dari pengirimnya juga agak mahal dan kini pun menjualnya juga tinggi karena terdapat kelangkaan masker tersebut.

Saya : Mengapa terjadi ketidakpastian barang dan harga di tengah pandemi?

Penjual : Karena kondisi ketidakpastian ini juga berdampak

pada harga pasaran tanpa adanya penjualan fakta.

Saya : Kisaran berapakah harga sebelum pandemi dan saat pandemi?

Penjual : Kalau di Apotek sini ya sebelum pandemi harganya masih murah kisaran Rp.1000,00 per masker yang merek Imoq 3ply kalau saat pandemi menjadi Rp.4000,00 per masker dan yang merek sensi Rp.2000,00 per masker saat pandemi menjadi Rp.4000,00 per masker karena semakin banyak yang membutuhkan juga harga masker semakin mahal.

2. Ibu Danik

Saya : Bagaimana dinamika kebutuhan masyarakat terhadap masker?

Penjual : Kebutuhan masker bagi masyarakat sangatlah penting apalagi saat pandemi ini masker berguna untuk semua masyarakat agar tidak terpapar virus corona.

Saya : Bagaimana situasi peredaran masker di tingkat pedagang?

Penjual : Peredaran masker di tingkat pedagang semakin meningkat dengan adanya pedagang perekonomian para pedagang akan semakin membaik.

Saya : Bagaimana kondisi masker di masa pandemi awal?

Penjual : Awal masa pandemi kondisi masker begitu banyak yang membutuhkan apalagi kritisnya sedang dilanda covid-19 banyak yang membeli masker demi menjaga agar tidak terpaparnya covid-19.

Saya : Bagaimana tanggapan penjual terkait dengan harga masker yang tidak stabil?

Penjual : Harga masker setiap tambahnya tahun ada perubahan harga dan juga perubahan merek masker yang bermula masker sensi, Imoq 3ply, N95 dan lain-lain.

Saya : Mengapa terjadi ketidakpastian barang dan harga di tengah pandemi?

Penjual : Karena barang dan harga ditengah pandemi ini tidak bisa diperkirakan ada atau tidak barangnya dan untuk harganya juga selalu berubah-ubah.

Saya : Kisaran berapakah harga masker sebelum pandemi dan saat pandemi?

Penjual : Harga masker untuk sebelum pandemi dan saat pandemi ini sangat berbeda karena harga sebelum pandemi masker merek Imoq 3ply Rp.1000,00 per masker dan N95 Rp.15.000,00 per masker masih kisaran itu. Dan saat pandemi masker pun juga sangat dibutuhkan oleh masyarakat semakin hari demi hari masker banyak yang minat dan stok masker pun mulai langka saat pandemi masker merek Imoq 3ply Rp.4000,00 per masker dan N95 Rp.45.000,00 per masker.

3. Ibu Ningrum

Saya : Bagaimana dinamika kebutuhan masyarakat terhadap masker?

Penjual : Masyarakat semuanya membutuhkan masker baik sebelum pandemi dan saat pandemi tetapi semakin adanya wabah masker dijadikan salah satu kebutuhan sehari-hari untuk dipakai saat darurat jadi keluar rumah harus pakai masker.

Saya : Bagaimana situasi peredaran masker di tingkat pedagang?

Penjual : Peredaran masker sebelum adanya wabah sangat mudah dan terjadinya adanya wabah menjadi semakin langka dan setiap pembeli pun juga terbatas untuk membeli maskernya.

Saya : Bagaimana kondisi masker di masa pandemi awal?

Penjual : Di masa awal pandemi masker banyak yang minat untuk membelinya dan untuk digunakan setiap keluar rumah harus pakai masker. Dan masker saat pandemi juga mahal masyarakat juga tidak kuat

beli karena harganya naik drastis dan barangnya langka.

Saya : Bagaimana tanggapan penjual terkait dengan harga masker yang tidak stabil?

Penjual : Ya karena harga masker berubah-ubah banyak yang protes karena harga semakin melonjaknya.

Saya : Mengapa terjadi ketidakpastian barang dan harga di tengah pandemi?

Penjual : Karena adanya persaingan harga masker sebelum pandemi dan saat pandemi dan ke Apotek atau Toko lain harga dan mereknya bervariasi.

Saya : Kisaran berapakah harga masker sebelum pandemi dan saat pandemi?

Penjual : Sebelum pandemi harga masker disini ya kisaran untuk merek Imoq 3ply Rp.1000,00 per masker dan saat pandemi menjadi Rp.5000,00 per masker karena adanya kelangkaan barang tersebut.

Lampiran 4

Wawancara Dengan Konsumen Pembeli Masker

1. Mas Rochmad

Saya : Bagaimana ketersediaan masker di masa pandemi?

Pembeli : Ketersediaan masker di masa pandemi tentu terbatas karena banyak orang yang membutuhkan.

Saya : Bagaimana skala kebutuhan masker di tengah pandemi?

Pembeli :Kebutuhan masker di masa pandemi tentu skala kebutuhannya sangat meningkat drastis dibanding sebelum pandemi, karena untuk menjaga diri dari penemuan virus dan untuk menaati aturan pemerintah yaitu protokol kesehatan.

Saya : Bagaimana tanggapan pembeli di masa pandemi?

Pembeli : Mengenai harga masker sebelum pandemi lebih murah dibandingkan saat pandemi seperti sekarang yang harganya relatif lebih mahal dikarenakan kebutuhan masyarakat yang sangat tinggi, menyikapi konsisi seperti ini bagi saya wajar saja pada umumnya.

Saya : Bagaimana tanggapan pembeli terkait dengan harga masker yang tidak stabil?

Pembeli : Tentu sebagai konsumen merasa keberatan karena harga yang tidak umun dan ada yang diatas rata-rata, menurut saya untuk bisa disama ratakan jika memang memungkinkan bagi pemerintah.

Saya : Mengapa pembeli terjadi aksi borong terkait kelangkaan masker yang sedang berlangsung?

Pembeli : Karena ada sebagian konsumen yang ingin membeli pada saat harga stabil dan ada rasa kekhawatiran apabila kehabisan masker di kemudian hari, karena sangat dibutuhkan di masa saat ini.

2. Ibu Jayanti

Saya : Bagaimana ketersediaan masker di masa pandemi?

Pembeli : Selama masa darurat di awal pandemi emang masker jadi salah satu kebutuhan pokok untuk menerapkan protokol kesehatan dan masker selalu dibeli untuk kebutuhan sehari-hari bahkan peminatnya semakin banyak.

Saya : Bagaimana skala kebutuhan masker di tengah pandemi?

Pembeli : Semakin hari demi hari masker selalu banyak yang beli kemudian terjadilah kelangkaan dan susah membeli masker di apotek.

Saya : Bagaimana tanggapan pembeli di masa pandemi?

Pembeli : Tanggapan saya pada masa pandemi sebab masker salah satuantisipasi yang mudah dilakukan untuk menggunakan masker untuk mencegah tertularnya virus corona.

Saya : Bagaimana tanggapan pembeli terkait dengan harga masker yang tidak stabil?

Pembeli : Melonjaknya harga masker di berbagai apotek semakin langka dan menjualnya dengan harga yang tinggi bahkan

sampai jutaan dan meresahkan warga masyarakat untuk membeli masker dan para pembeli juga tidak punya biaya untuk membelinya karena masker sedang melonjak tinggi.

Saya : Mengapa pembeli terjadi aksi borong terkait kelangkaan masker yang sedang berlangsung?

Pembeli : Karena agar tidak kehabisan masker saat melonjaknya wabah virus corona dan kemudian membeli masker sampai beberapa box dan saat itu masker mahal dan langka tapi untuk kebutuhan sehari-hari harus beli.

Lampiran 5

A. Dokumentasi di Apotek

1. Apotek Cahaya Surya



2. Apotek Mulat Farma



3. Apotek Sumber Waras



B. Dokumentasi Pembeli

1. Mas Rochmad



2. Ibu Jayanti



Lampiran 6**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama : Wury Wulandari
2. NIM : 172111057
3. Tempat, Tanggal Lahir : Sukoharjo, 06 September 1998
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Jatimalang Rt: 03 Rw: 02 Joho, Kecamatan
Mojolaban Kabupaten Sukoharjo
6. Nama Ayah : Mulyadi
7. Nama Ibu : Sarsiti
8. Riwayat Pendidikan
 - a. SD Negeri Joho 01 Lulus Tahun 2011
 - b. SMP Islam Al-Hadi Lulus Tahun 2014
 - c. MA Negeri Karanganyar Lulus Tahun 2017
 - d. Institut Agama Islam Negeri Surakarta (IAIN) Surakarta Masuk Tahun 2017.
9. Hobbi : Membaca dan Badminton
10. Motivasi : Janganlah pernah menyerah ketika anda
masih mampu berusaha lagi. Tidak ada kata berakhir sampai anda berhenti
mencoba.