

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Prilaku Pelaku Pasar

Secara etimologis, perilaku manusia adalah sekumpulan watak dan tindakan yang bias dilakukan dan dimiliki oleh manusia yang dipengaruhi oleh sikap, adat, nilai, emosi, etika, kekuasaan, persuasi dan genetika.¹ Perilaku merupakan fakta yang melekat dengan situasi dan realitas yang melekat pada suatu masyarakat, dengan menetapkan berbagai sikap yang ideal agar manusia bertindak secara baik dan menghindarkan hal-hal yang buruk, dan berjalan sesuai dengan kaidah atau norma yang disepakati dan berlaku di masyarakat.

Jadi perilaku muncul dari nilai-nilai yang dianut. Idealnya, umat Islam mengenal betul syariah sebagai dasar pembentukan konsep menuju kesadaran dan membiasakan diri mengaktualisasikan syariah dalam kehidupan sehari-hari sehingga membentuk prinsip dan perilaku syaria'ah, sehingga nilai-nilai syariah bisa berfungsi sebagai panduan bagi umat Islam.²

Pelaku pasar adalah aktifitas sekelompok orang atau perusahaan yang membeli barang untuk tujuan dijual kembali sebagai pasokan barang

¹ www.wikipedia.com/prilaku diakses pada tgl 10 januari 2016.

² Iffatin Nur, 2007, *Revitalisasi Nilai-nilai Syariah*, JURNAL HUKUM ISLAM, Sekolah Tinggi Agama Islam Tulungagung, Volume 09, Nomor 02, Nopember 2007.

untuk perusahaan yang membutuhkan barang tersebut.³ Jadi perilaku pelaku Pasar Merupakan sekumpulan orang dengan tujuan dan aktivitas yang sama untuk menukar kepemilikan barang atau jasa dengan uang. Pelaku pasar biasanya terfokus dalam tempat atau waktu tertentu dengan menciptakan permintaan dan penawaran serta membentuk suatu harga.⁴

Dalam ilmu ekonomi suatu pasar dapat diistilahkan sebagai tempat transaksi yang bisa dilakukan dimana saja yang antara penjual dan pembeli bisa berhubungan secara langsung atau tidak. Misalnya penjual dan pembeli yang berjualan secara langsung adalah pasar yang kita jumpai dalam kehidupan sehari-hari seperti tempat-tempat bertemunya penjual dan pembeli dan tidak mengikat pada suatu bangunan tertentu.

Orang yang menjadi pelaku pasar atau perantara dalam sistem perdagangan dinamakan sering disebut maklar, pialang, agen dll, hal ini tergantung pada ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku. Walaupun dengan berbagai nama yang berbeda namun tugas mereka sama sebagai perantara.⁵ Berdagang secara perantara diperbolehkan dalam Islam asalkan tidak menyimpang dari ketentuan jual beli berdasarkan syara'. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar

³ Mahmud machfoedz, *pengantar pemasaran moderen* (Yogyakarta : YKPN, 2005), 53.

⁴ Husain Umar, *studi Kelyakan Bisnis edisi ke3: tehnik menganalisis kelayakan rencana bisnis secar Khomperensip* (Jakarta: Gramedia,1997), 35.

⁵ Ismail Nawawi , *fikih muamalah Klasik Dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia,2012), 82.

B. Etika Bisnis Islam

Etika adalah pengkajian soal moralitas atau terhadap nilai tindakan moral.⁶ Disini moralitas menunjuk kepada perilaku manusia itu sendiri. Dalam satu cabang ilmu pengetahuan, etika adalah salah satu cabang ilmu pengetahuan tentang manusia.⁷ Secara praktis etika dapat berarti: nilai-nilai dan norma moral sejauh dipraktekkan atau justru tidak dipraktekkan walaupun seharusnya dilakukan. Etika sebagai refleksi adalah pemikiran moral. Dalam etika sebagai refleksi kita berfikir tentang apa yang dilakukan dan khususnya tentang apa yang seharusnya dilakukan atau tidak boleh dilakukan. .

Sistem etika islam dapat ditekankan kapan saja, tidak terkait dengan satu masa tertentu, karena Allah sebagai sang pencipta dan para pencatatnya sangat dekat dengan manusia sebagai hamba, dengan kedekatan, kerajinan dan sebagainya dalam kerja. Lebih dari sekedar itu mengubah paradikma antara nilai agama dan perilaku keberagamaan.⁸

Etika bisnis sangat penting diterapkan dalam realita bisnis saat ini, mengingat *legitimasi* bisnis kini ditantang berdasarkan kenyataan bahwa beberapa kegiatan telah membuat masyarakat berwajah buruk, kotor, terpolusi dan berbahaya. Ajaran etika atau akhlak banyak sekali terkandung dalam ajaran-ajaran Islam termasuk didalamnya etika bisnis

⁶ M.Dahlan Al-Barry, *kamus ilmiah populer*, 161.

⁷ Mudhlor Ahmad, *Etika Dalam Islam*, 15.

⁸ Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam cet 1* (Jakarta: Prenada Media Group, 2006), 87-88.

yang semuanya ini merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari ajaran-ajaran lainnya yang menyangkut akhidah maupun syari'ah

Jadi landasan nilai dasar Islam harus betul-betul dipahami oleh para pelaku pasar sehingga bukan hanya prinsip-prinsip ekonomi Islam yang dapat berjalan tetapi juga secara tidak langsung keberlangsungan itu terjaga melalui pengawasan internal yang ada dalam diri seorang muslim. Setiap muslim meyakini bahwa etika Islam, itulah yang terbaik. Islam adalah agama fitrah sebagai *rahmatan lil alamin* bagi siapapun yang ingin mendapatkan kebahagiaan yang hakiki dunia dan akhirat. Islam tidak memandang aktifitas jual-beli hanya sebagai bisnis belaka, tetapi juga mengandung pengertian bahwa tujuan dari jual beli adalah pergaulan perdagangan.

Pada dasarnya dalam dunia perdagangan Islam menganut prinsip kebebasan terikat yang berdasarkan keadilan, undang-undang agama dan etika. Didalam peraturan sirkulasi atau perdagangan Islam terdapat norma, etika, agama dan prikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar Islami yang bersih.

Prinsip etika bisnis yang telah dikemukakan dalam ekonomi syari'ah adalah sebagai berikut:

a. Kesatuan (*unity*)

Kesatuan adalah kesatuan sebagaimana terrefleksi dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim, baik

dalam bidang ekonomi, sosial, politik menjadi satu kesatuan.⁹ Prinsip ini merupakan prinsip pokok dari segala sesuatu, karena didalamnya terkandung perpaduan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial dll

b. Kesimbangan atau Keadilan (*keadilan/equilibrium*)

Keseimbangan adalah menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu dialam semesta¹⁰. Prinsip ini berisi ajaran keadilan merupakan prinsip dasar dalam kehidupan

c. Kehendak bebas (*Ikhtiyar/ free will*)

Konsep Islam memahami bahwa institusi ekonomi seperti pasar dapat berperan aktif dalam kehidupan perekonomian. Hal ini berlaku manakala terjadi persaingan bebas dapat terjadi secara efektif. Namun perlu ditekankan bahwa kebebasan yang ada dalam diri manusi bersifat terbatas. Sedangkan kebebasan yang tak terbatas hanya milik Alloh semata.

d. Pertanggung jawaban (*responsibiliy*)

Dan untuk memenuhi segala bentuk kesatuan dan juga keadilan, maka manusia harus bertanggung jawab atas semua perilaku yang telah diperbuatnya. Dan dalam dunia bisnis hal semacam itu juga sangat berlaku.

⁹ Lukman fauroni, *Arah dan Strategi Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insani Press,2006), cet 1, 82.

¹⁰ Muhamad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta : YKPN,2002), 55.

e. Kebenaran yakni kebajikan dan kejujuran.

Prinsip ini disamping memberi pengertian benar lawan dari salah, merupakan prinsip yang mengandung dua unsur penting yaitu kebajikan dan kejujuran. Misalnya dalam proses transaksi barang proses mengembangkan bisnis, proses mendapatkan keuntungan harus berdasarkan prinsip kebenaran.

f. Ikhsan

Prinsip ini mengajarkan untuk melakukan perbuatan yang dapat mendatangkan manfaat kepada orang lain, tanpa harus ada anjuran atau perintah dalam melaksanakan prinsip ini

Kelima prinsip tersebut diatas merupakan dasar awal yang menjadi dasar dalam pembentukan etika dalam Perdagangan. Dalam Al-Quran bisnis disebut sebagai aktifitas manusia yang bersifat material juga internal yang sekaligus didalamnya terdapat nilai-nilai etika bisnis. Pada hakikatnya bisnis adalah semua bentuk perilaku bisnis yang terbatas dari kandungan prinsip kebatilan, kerusakan dan kezaliman

Berdasarkan dari prinsip etika bisnis, maka terbentuk suatu norma atau etika yang harus ditaati dan penuhi sebagai pelaku bisnis. Pelaku bisnis dalam hal ini adalah pelaku pasar. Dengan aturan main bisnis Islam, diharapkan dengan menggunakan dan mematuhi etika bisnis Islam, suatu bisnis dan seorang muslim akan maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapat berkah dari Allah SWT. Adapun etika perdagangan Islam antara lain:

1. Jujur

Seorang pebisnis wajib berlaku jujur dalam melakukan usahanya. Jujur dalam pengertian yang lebih luas yaitu tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada fakta, tidak berkhianat, serta tidak ingkar janji.¹¹

2. Amanah (Tanggung Jawab)

Dalam menjalankan roda bisnisnya, setiap pembisnis harus bertanggung jawab atas usaha yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab disini, artinya , mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memeng secara otomatis terbebani di pundaknya. Kewajiban dan tanggung-jawab para pembisnis antara lain: menyediakan barang dan atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai.¹²

3. Memepati Janji

Sebagai seorang pembisnis ataupun pedagang juga harus selalu menepati janjinya, baik kepada para pembeli maupun diantara sesama pembisnis, terlebih lagi harus dapat memepati janjinya kepada Allah SWT. Janji yang dimaksudkan adalah janji dimana seorang pebisnis melakukan transaksi bisnisnya baik kepada pembeli, maupun kepada rekan bisnisnya

¹¹ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam*, 15.

¹² Ibid, 17

4. Murah Hati

Apa yang dijalankan oleh Rasulullah SAW dalam menjalankan bisnisnya patut ditiru oleh setiap pebisnis. Disamping jujur, amanah dan tidak pernah menipu, selalu menepati janji, beliau juga senantiasa bermurah hati kepada pembeli dan rekan bisnisnya. Murah hati dalam pengertian senantiasa bersikap ramah tamah, sopan santun, murah senyum, suka mengalah namun tetap penuh tanggung jawab. Sikap seperti itulah yang nantinya akan menjadi magnet tersendiri bagi pembisnis dan pedagang dapat menarik para pembeli. Murah hati adalah sikap mulia cermin dari kepribadian seorang pembisnis yang mempunyai etika bisnis Islam.¹³

5. Tidak Melupakan Akhirat

Keuntungan akhirat pasti lebih utama ketimbang keuntungan dunia. Pedagang muslim sekali-kali tidak boleh terlalu menyibukkan dirinya semata-mata untuk mencari keuntungan materi dengan meninggalkan keuntungan akhirat. Sejarah mencatat, bahwa dengan berpedoman kepada etika perdagangan Islam, pedagang Arab Islam tempo dulu mampu mengalami masa kejayaannya, sehingga mereka dapat terkenal di hampir seluruh penjuru dunia. Rasulullah SAW menjalankan usahanya semata-mata demi mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, bukan untuk menjadi jutawan. Ini dikarenakan

¹³ Ibid, 19

beliau tidak pernah memperlihatkan kecintaan yang sangat besar terhadap harta kekayaan.

Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pembisnis muslim. Sikap amanah dapat dimiliki setiap umat manusia apabila dalam hidupnya dia selalu nyadari bahwa apapun aktifitasnya yang dilakukan, termasuk pada saat ia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT. Sikap amanah menguatkan pemahaman Islamnya dan istiqomah menjalankan syari'at Islam

Jual beli memiliki beberapa etika, diantaranya sebagai berikut:

1. Tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Penipuan dalam dunia bisnis dilarang dalam semua agama karena hal seperti itu termasuk penipuan yang diharamkan dalam semua agama. Namun penipuan kecil yang tidak bisa dihindari oleh seseorang adalah sesuatu yang boleh sebab, kalau dilarang maka tidak akan terjadi transaksi sama sekali,
2. Berintraksi yang jujur yaitu dengan menggambarkan apa yang dibisniskan misalnya dalam perdagangan, tanpa ada unsur kebohongan ketika menjelaskan tentang bisnis yang dijalaninya.
3. Bersikap toleransi dalam berintraksi yaitu penjual bersikap mudah dalam menentukan harga dengan cara mengurangnya, begitu pula pembeli tidak terlalu keras dalam menentukan syarat berlebih.

4. Menghindari sumpah meskipun meskipun benar adanya. Dianjurkan untuk menghindari sumpah dengan nama Allah dalam berbisnis/jual beli.¹⁴
5. Memperbanyak sedekah. Disunahkan bagi semua pedagang untuk memperbanyak sedekah sebagai penebus dari sumpah, penipuan, menyembunyikan cacat barang, melakukan penipuan dalam harga dll
6. Mencatat ulang dalam mempersaksikanya. Dianjurkan untuk mencatat transaksi dan jumlah utang , begitu juga mempersaksikan jual beli yang akan dibayar di belakang dan catatan utang.

Menurut Imam Al-Gozali ada tiga sifat perilaku yang terpuji dilakukan dalam perdagangan.¹⁵ *Pertama* Tidak mengambil laba lebih banyak, seperti lazim dalam dunia perdagangan, jika dipikirkan perilaku demikian ini, maka dapat dipetik hikmahnya, yaitu barang lebih murah dari saingan ataupun sama dengan pedagang lain yang sejenis. Jelas para konsumen akan lebih senang dengan para pedagang seperti ini, apalagi diimbangi dengan layanan yang memuaskan. Barang dagangannya akan laku keras, dan ia memperoleh volume penjualan tinggi, barang cepat habis dan membeli lagi barang baru dan seterusnya diperoleh keuntungan yang berlipatganda. *Kedua* Membayar harga agak lebih mahal kepada penjual miskin, ini adalah amal yang lebih dari pada sedekah biasa. *Ketiga* Memurnikan harga atau memberikan korting atau diskon kepada pembeli yang miskin, ini memilii pahala yang berlipat ganda.

¹⁴ QS Al-Baqarah Ayat 224

¹⁵ Buchary Alma, *Ajaran Islam Dalam Bisnis* (Bandung: Alfbeta, 1993), 59-60.

Untuk menjaga hak-hak (penjual dan pembeli) dan menghindarkan transaksi yang menyebabkan distorsi dalam pasar, seperti penimbunan (*ikhhtikar*) dan monopoli bertujuan akuisisi perdagangan oleh individu atau sekelompok orang. Karena kedua praktek bisnis ini akan mencegah perdagangan bebas dan menghambat manusia untuk mendapatkan harga yang adil adalah harga itu meliputi biaya yang dikeluarkan oleh produsen yang terkandung dalam barang dagangannya dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang dalam pembelian, pengangkutan, penyimpanan serta kompensasi, sebab ketidak seimbangan dalam perekonomian akan menimbulkan gejolak ekonomi yang merugikan pelaku bisnis itu sendiri, sebab tujuan untuk mendapat keuntungan yang tertentu *wajar*. atau dalam masyarakat serta mendorong untuk mewujudkan kemaslahatan masyarakat, dibutuhkan etika yang harus dimiliki oleh pelaku pasar.

Untuk itulah Islam mengajarkan setiap pelaku ekonomi atau bisnis untuk selalu memperhatikan lingkaran sosial disekitarnya. Sosiologi ekonomi tersebut dapat diartikan kedalam dua cara. *Pertama* sosiologi ekonomi didefinisikan sebagai kajian yang mempelajari hubungan antara masyarakat yang di dalamnya terdiri intraksi social ekonomi. Dalam hubungan tersebut dapat dilihat bagaimana masyarakat mempengaruhi ekonomi juga sebaliknya bagaimana ekonomi mempengaruhi masyarakat.

Kedua sosiologi ekonomi didefinisikan sebagai pendekatan sosiologis yang diterapkan fenomena ekonomi.¹⁶

C. Mekanisme Harga Dalam dalam Ekonomi Syari'ah

Pasar adalah mekanisme yang dapat mempertemukan pihak penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi atas barang dan jasa, baik dalam bentuk produksi maupun penentuan harga. Syarat utama dalam terbentuknya pasar adalah adanya pertemuan antara pihak penjual dan pembeli baik dalam satu tempat ataupun tempat tertentu yang mempertemukan pelaku pasar.

Transaksi ekonomi pasar bekerja berdasarkan mekanisme harga. Agar transaksi memberikan keadilan bagi seluruh pelakunya. Dalam konsep ekonomi Islam harga ditentukan keseimbangan permintaan dan penawaran.¹⁷ Keseimbangan ini tidak terjadi bila antara penjual dan pembeli tidak bersikap saling merelakan, kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingan masing-masing. Sebab dalam Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya, sebab keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat perdagangan akan melemah.¹⁸

¹⁶ Damsar, *Pengantar Sosioogi Ekonomi* (Jakarta: Kencana,2009), 11-14.

¹⁷ Anshari thayib, *konsep ekonomi Ibnu Taimiyah* (Surabaya ; PT.Bina Ilmu,1997) ,109.

¹⁸ Adiwarmar karim, *Ekonomi Mikro Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2010), 151.

Pada umumnya penjual tidak mau menjual barangnya kecuali pada harga yang lebih tinggi dari pada harga normal (*al-qimah al-ma'rufah*). sementara para pembeli menginginkan harga rendah. Jika hal ini dibiarkan akan menimbulkan kesenjangan dalam pasar. Ibnu Taimiyah menggambarkan dampak situasi ini ketika para pembeli membentuk kekuatan untuk menghasilkan harga barang dagangan pada tingkat yang sedemikian rendah. Dalam situasi yang seperti ini jelas pembeli memiliki potensi untuk mendzolimi penjual

Terjadinya diskriminasi harga untuk pembeli atau penjual yang tidak mengetahui harga pasar yang sebenarnya. bahwa Seorang penjual tidak boleh menetapkan harga di atas biasanya, harga yang tidak umum di masyarakat, dari individu yang tidak tau (*mustarsil*), tetapi harus menjualnya pada tingkat umum (*al-qimah al-mu'tadah*) atau mendekatinya. Jika seorang pembeli harus membeli pada harga yang berlebihan, ia memiliki hak untuk memperbaiki transaksi bisnisnya.

Berawal dari hal tersebut diatas makan akan menimbulkan perselisihan baru. Menurut Ahmad Abdurrahman bin Nashir as-Sa'di ditanya tentang bagaimana hukumnya jika ada perselisihan antara penjual dan pembeli. Beliau menjawab perselisihan antara penjual dan pembeli dapat terjadi disebabkan beberapa hal¹⁹, diantaranya

1. Perselisihan Harga

¹⁹ Abdurrahman as-Sa'di, *Fiqih Jual Beli Panduan Praktis Bisnis Syariah*, (Jakarta: Publishing, 2008), 293-295.

Perselisihan ini sering terjadi sebab perkataan penjual dan pembeli tidak sama. Misalnya penjual mengatakan seharga 10 dan pembeli mengatakan seharga 8. Dan keduanya menguatkan pendapatnya dengan sumpah. Maka keduanya harus membatalkan akadnya.

2. Perselisihan bentuk atau ukuran barang

Seperti perselisihan harga, tidak adanya perbedaan antara perselisihan harga dengan dengan bentuk atau ukuran. Tetapi disini yang menjadi pegangan adalah ucapan penjual.

3. Adanya pengingkaran salah satu pihak atau lebih dalam akad

Apabila ada salah satu pihak mengingkari dalam akad dengan berbagai alasan, mencegah sahnya akad dan pihak lain mengakui sahnya akad. Maka yang menjadi pegangan adalah ucapan pihak yang mengaku sah, sebab hukum asalnya adalah sah.

4. Apabila barang yang diakadkan telah diketahui *sepesifikasinya* kemudian pembeli mengatakan bahwa barang yang didapat tidak sesuai dengan keadaan waktu akad. Maka yang menjadi pegangan adalah ucapan pembeli. Sesuai dengan kaidah fiqih “*selamat dari pengingkaran*”

Hal diatas merupakan awal mula terjadinya perselishan dalam jual beli. Oleh sebab itu mayoritas ulama *fiqih* sepakat bahwa *keridhaanlah* yang menjadi berdirinya akad. Terkait peristiwa ini menurut ulama Syafi’I dan hambali, jual beli tersebut tidak sah sebab tidak ada

keridhoan dalam jual beli tersebut²⁰, adapun menurut Ulama Hanafiah, hukum jual beli orang terpaksa seperti jual beli *Fudhul* (jual beli tanpa seizing pemiliknya) yakni di tangguhkan (*Mauquf*)²¹ oleh karena itu keapsahanya ditangguhkan. Sebab penetapan harga adalah milik seseorang didalamnya.

Dalam perselisihan yang terjadi misalnya dalam perselisihan harga atau perubahan harga, maka perubahan harga diperbolehkan diantaranya disebabkan adanya *pertama* hak *khiyar*, *Kedua* adalah *iqalah*, *ketiga* yaitu akibat kondisi pasar, keempat yaitu dalam kondisi darurat. Hak *khiyar* yaitu memilih untuk melangsungkan atau tidaknya jual beli.²² Dalam fiqh muamalah orang yang melakukan transaksi jual beli, agar tidak dirugikan dalam transaksi yang dilakukan sehingga kemaslahatan yang dituju dalam suatu transaksi tercapai dengan sebaik-baiknya. Perdagangan yang didalamnya mengandung unsur ketidakjujuran, pemaksaan dan penipuan, seperti menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang banyak, mencegat penjual di perjalanan menuju pasar menyembunyikan informasi untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, mengurangi timbangan, menyembunyikan cacat barang dagangan, hukumnya tidak boleh.

²⁰ Rahmad Syafe'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung, CV Pustaka Setia, 2001), 94.

²¹ Abdul Karim Zaidan, *Pengantar Study Syari'at*, (Jakarta, Robbani press, 2008) Cet 1: 473.

²² M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003). 138.

Apabila akad terlaksana, sedangkan pembeli mengetahui adanya cacat (pada barang yang dibelinya), maka akad ini bersifat mengikat. Tidak ada *khiyar* bagi pembeli karena dia telah ridha. Adapun jika pembeli tidak mengetahui adanya cacat, lalu dia mengetahuinya setelah akad, maka akad sah, tetapi tidak bersifat mengikat. Pembeli boleh memilih antara mengembalikan barang dan mengambil harga yang telah dibayarkannya kepada penjual atau mempertahankan barang dan mengambil dari penjual sebagian dari harga sesuai dengan kadar kekurangannya yang ditimbulkan oleh cacat tersebut.

Kedua, Iqalah yaitu *memfasahkan* kesepakatan berdasarkan kesepakatan yang bersangkutan.²³ Islam sangat mengjurkan bagi para pedagang untuk arif dalam menentukan harga yang mempunyai implikasi memberikan kemaslahatan untuk pihak yang bersangkutan sebab penjual dan pembeli mempunyai hak yang sama dalam terjadinya pemilikan harga. Agar harga yang ditetapkan dapat menguntungkan semua pihak, yaitu menghasilkan harga yang adil, maka harus dipertimbangkan segala kondisi. Untuk itu maka para ahli fiqih telah menyarankan perlunya dilakukan musyawarah terlebih dahulu. Musyawarah ini harus melibatkan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap harga ini, yaitu penjual, pembeli, pemerintah maupun masyarakat secara keseluruhan. Ibnu Taimiyah telah menyampaikan gagasan ini.

²³ Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqh Mu'amalah Kontekstual* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 115.

Menurut Ibnu Taimiyah logika di balik ketentuan ini adalah untuk mencari dengan cara itu kepentingan dari banyak penjual dan para pembeli dan menetapkan harga harus membawa keuntungan dan kepuasan dari orang yang membutuhkan penetapan harga (pelaku pasar) dan tak mengecewakan dari penduduk . Jika harga itu dipaksakan tanpa persetujuan (dari penjual atau pembeli) dan membuat mereka tak memperoleh keuntungan.

Ketiga Adanya kondisi darurat misalnya terjadi bencana alam artinya ketika adanya bencana alam akan merugikan salah satu pihak atau Pada saat masyarakat betul-betul membutuhkan barang-barang, seperti saat terjadi bencana kelaparan atau peperangan. Menurut Ibn Taimiyah, “Inilah saatnya pemegang otoritas (pemerintah) untuk memaksa seseorang menjual barang-barangnya pada harga yang jujur, jika penduduk sangat membutuhkannya.

Islam memperkenankan intervensi, hanya dalam kasus tertentu. Jika Islam memperbolehkan intervensi, hanya terbatas pada hal-hal yang mendesak demi terlindunginya kepentingan umum, dengan syarat intervensi pemerintah benar-benar representatif dari nilai syari'ah. Dimana kebolehan intervensi hanya untuk menghilangkan kemandharatan yang sedang menimpa. Maka apabila kemandharatan atau suatu keadaan yang memaksa telah hilang, maka kebolehan terhadap yang didasarkan

atas kemadharatan itu menjadi hilang pula, artinya perbuatan kembali ke asal mulanya, yakni dilarang.

Perubahan harga akibat dari situasi alami pasar merupakan perubahan harga yang diperbolehkan yang ke *empat*, Terjadi diskriminasi harga untuk melawan pembeli atau penjual yang tidak mengetahui harga pasar yang sebenarnya. Seorang penjual tidak boleh menetapkan harga, selain harga yang ada dalam suatu pasar tertentu dari masyarakat yang tidak tau harga yang berlaku dalam suatu pasar, tetapi harus menjualnya pada tingkat umum atau berlaku dalam masyarakat atau mendekatinya. Jika seorang pembeli harus membeli pada harga yang berlebihan yang disebabkan ketidaktauanya, ia memiliki hak untuk meninjau kembali, seseorang tahu, diskriminasi dengan cara itu bisa dihukum dan dikucilkan dari haknya memasuki pasar tersebut. mempertimbangkan aspek kemaslahatan dan kemudharatan Karena itu, setiap praktek muamalah harus dijalankan dengan memelihara nilai-nilai keadilan dan menghindarkan unsur-unsur penganiayaan serta unsur-unsur penipuan.²⁴

Sebab dalam Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya, sebab keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan

²⁴ Nazar Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), 57.

sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat perdagangan akan melemah.²⁵

Dalam perubahan harga menurut Ibnu Taimiyah, harga berubah sesuai dengan kualitas pelanggan siapa saja pertukaran barang itu dilakukan, jika ia kaya dijamin pembayarannya, harga yang rendah bisa diterima. Ketimbang yang diterima dari orang lain yang diketahui sedang bangkrut suka mengulur-ulur pembayarannya atau diragukan kemampuan pembayarannya²⁶

Selanjutnya menurut Ibnu Taimiyah, suatu harga juga dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan terhadap orang-orang yang terlibat dalam transaksi. Bila seseorang dipercaya dan dianggap mampu dalam membayar kredit, maka penjual akan senang melakukan transaksi dengan orang tersebut. Tapi bila kredibilitas seseorang dalam masalah kredit telah diragukan, maka penjual akan ragu untuk melakukan transaksi dengan orang tersebut dan cenderung memasang harga tinggi. Menurut Ibnu Taymiyah, bukan hanya menunjukkan kesadarannya mengenai kekuatan penawaran dan permintaan, tetapi juga perhatiannya terhadap ketidakpastian dan resiko yang terlibat dalam transaksi ekonomi, dan ini tidak saja berlaku bagi orang yang hidup di zaman Ibnu Taimiyah, tetapi juga pada masa kini.

²⁵ Adiwarmanto karim, *Ekonomi Mikro Islam*, 151.

²⁶ Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu pengantar* (Yogyakarta, Ekonisia: 2004), 223.