

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual beli

1. Pengertian jual beli

Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar menukar barang dengan barang. Secara terminology, jual beli menurut ulama hanafi adalah tukar menukar maal dengan maal yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau, tukar-menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, yakni *ijab-qabul* atau *mu'aatha* (tanpa *ijab-qabul*).⁸

Jual beli telah disahkan dalam Al-quran, Sunnah, dan ijma' umat.⁹

Adapun dalil Al-quran yaitu firman Allah:

...وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ...

Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli. (Qs. Baqarah:283)¹⁰

Dalam *Ijma'* Ulama telah sepakat bahwa jual-beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

⁸ Wahbah Zuhaili, *Fiqih Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2007), 25.

⁹ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 74-75.

¹⁰ Ibid., *Fiqih Muamalah*, 75.

2. Rukun jual beli

Dalam menetapkan rukun jual-beli, diantara para ulama terjadi perdebatan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual-beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara rida, baik dengan ucapan maupun perbuatan.¹¹

Adapun rukun dan syarat jual-beli yaitu

1) Penjual dan pembeli

Syarat keduanya: berakal, dengan keendaknya sendiri (bukan dipaksa), keadaannya tidak mubazir, balig.

2) Uang dan benda yang dibeli

Syarat keduanya: suci, ada manfaatnya, barangnya dapat diserahkan, barang dalam penguasaan, barang harus jelas.

3) *Shighat (ijab dan qabul)*¹²

3. Etika dalam jual beli

Jual beli memiliki beberapa etika diantaranya sebagai berikut:

- 1) Tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan.
- 2) Berinteraksi yang jujur.
- 3) Bersikap toleran dalam berinteraksi.
- 4) Menghindari sumpah meskipun peangang itu benar.
- 5) Memperbanyak sedekah.
- 6) Mencatat hutang dan mempersaksikannya.¹³

¹¹ *Ibid*, 75-76.

¹² H Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam* (Jakarta: Attahiriyah, 1976), 269-271.

¹³ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2007), 25.

4. Macam-macam jual beli

a. *Bai' Musyahadah*

Adalah jual beli yang disaksikan secara langsung oleh pelaku transaksi. Menyaksikan sebagian komoditi dianggap sudah cukup jika telah mempresentasikan keseluruhan kondisi komoditi. Demikian juga cukup menyaksikan komoditi secara hukman, yakni menyaksikan sebagian luar komoditi yang umum ikut dikonsumsi atau bagian komoditi yang berfungsi sebagai pelindung, misal menyaksikan kulit mangga atau kulit semangka.

b. *Bai' maushufidzimmah*

Adalah transaksi jual beli dengan system tanggungan dan *ma'lumnya* melalui spesifikasi kriteria dan ukuran.

c. *Bai' Ghaib*

Jual beili barang yang tidak terlihat atau tidak disaksikan oleh kedua belah pihak.

d. *Bai' Mu'athah*

Adalah jual beli tanpa adanya *ijab qabul*.

e. *Bai' Murabahah*

Jual beli dengan posedur penjual menyatakan modal pembelian barang, kemudian menentukan margin profit yang disepakati.

f. *Bai' Taqsith*

Adalah jual beli system bayar cicilan dengan batas waktu tertentu dengan harga yang relatif tinggi dibandingkan dengan system bayar *cash*.

g. *Bai' Urbun*

Adalah jual beli dengan prosedur pihak pembeli menyerahkan uang muka terlebih dahulu dengan kesepakatan, jika transaksi berhasil uang muka menjadi bagian dari total harga, jika transaksi gagal, uang muka menjadi *hibbah* dari hak pembeli kepada penjual.

h. *Bai' jizaaf*

Adalah jual beli dengan system prediksi atau perkiraan, artinya jual beli jenis komoditi yang cara mengetahui kadarnya pada dasarnya dengan menggunakan ukuran, timbangan, atau takaran, namun dicukupkan dengan mengandalkan metode prediksi setelah menyaksikan.

i. *Bai' Muzayadah*

Adalah jual beli dengan system lelang.

j. *Bai' Isijrar*

Adalah transaksi jual beli dengan system pembeli mengambil komditi dari pihak penjual secara bertahap sesuai keperluan dalam jangka waktu tertentu, selanjutnya ditotal dan baru melakukan transaksi.

k. *Bai' istishna'*

Adalah jual beli dengan pemelian objek oleh pembeli yang akan digarap oleh kontraktor dengan spesifikasi tertentu.

l. *Bai' Araya*

Adalah jual beli kurma basah yang masih di pohon dengan sistim prediksi, dibeli dengan kurma kering yang telah di panen dengan system takar.

m. *Bai' Sharfi*

Adalah jual beli komoditi berupa mata uang, baik sejenis maupun berbeda.

n. *Bai' Huquq*

Adalah transaksi jual beli dengan komoditi berupa hak yang bersifat permanen atau selamanya, seperti pembelian manfaat berupa hak melintas, hak membangun, dan hak mengalirkan air.¹⁴

Pada dasarnya hukum perdagangan atau jual beli adalah halal kecuali ada perkara yang menyebabkan jual beli menjadi dilarang dalam islam, berikut beberapa sebab jual beli dilarang dalam islam:¹⁵

a. Jua beli yang dilarang karena *gharar* dan jahalah

1. *Bai' Al-Munabadzah*

Yaitu jual beli dengan cara lempar melempar

¹⁴ Tim Lascar Pelagi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2013) 4-10.

¹⁵ Ghufron, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2002), 119-120.

2. *Bai' Mulamasah*

Adalah jual beli dengan saling menyentuh, apabila si pembeli meraba pakaian milik si penjual, maka si pembeli harus pembelinya.

3. *Bai' Al-Hashah*

Yaitu seorang penjual atau pembeli melempar kerikil batu kecil dan pakaian mana saja yang terkena lemparan batu tersebut, maka pakaian tersebut harus dibelinya tanpa mernung terlebih dahulu, dan juga tidak mendapatkan hak *khiyar*.

4. *Bai' Habl al-Habalah*

Yaitu jual beli janin binatang yang masih di kandung oleh induknya. Batalnya jual beli ini karena ia adalah bentuk jual beli terhadap sesuatu yang bukan hak milik, tidak diketahui dan tidak mampu diserahkan.

5. *Bai' Al-Madhamin*

Menjual sperma yang berada dalaam *sulbi* unta jantan.

6. *Bai' ashab al-fahl*

Jual beli sperma hewan jantan. Batalnya akad ini dikarenakan sperma bukanlah termasuk harta yang bernilai dan tidak diketahui serta tidak mampu untuk diserahkan.

7. *Bai' al-Tsamar Qabla Badawei Shalahiha*

Menjual buah-buahan sebelum nampak buahnya dan belum masak.

8. *Bai' al-Tsanaya*

Yaitu penjual yang pengecualinya di sebutkan secara samar (kabur, dan tidak jelas)

9. *Bai' ma Laisa Indahu*

Jual beli sesuatu yang belum menjadi hak miliknya.¹⁶

b. Jual beli yang dilarang karena riba:

1. *Bai' Al-'inah*

Pada akad jual beli ini dapat mendatangkan 'ain keuntungan dinar dan dirham. Dan *al-'inah* sama dengan mejual dagangannya dengan cara diangsur sampai batas waktu yang ditentukan.

2. *Bai' Al-Muzabanah*

Setiap sesuatu barang yang tidak bisa di ketahui jumlah dan timbangannya, kemudian di jualnya hanya dikira-kira saja.

3. *Bai' Muhaqala*

Yaitu jual beli tanaman yang masih di ladang atau di sawah (*ijon*)

4. *Bai' Lahmi bi al-Hayawan*

Menjual (menukarkan) daging dengan seekor hewan yang masih hidup.

5. *Bai' al-Dain bi al-Dain*

Yaitu jual beli dengan cara berutang dan pembayarannya di lakukan dengan cara berutang pula.

¹⁶ Ibid,, 101-115

6. *Bai' ataini fi bai' atain*

Yaitu dua penjual dalam satu produk atau dua akad dalam satu akad.¹⁷

c. Jual beli yang di larang karena mengandung penipuan:

1. *Bai' al-Rajul 'ala Bai' Akhihi*

Yaitu jual beli seseorang di atas jual beli saudaranya.

2. *Bai' Al-Najasy*

Yaitu menaikkan harga komoditi yang dilakukan oleh orang yang tidak ingin membeli barang yang di perjual belikan tersebut. Tujuannya adalah hanya semata-mata agar orang lain tertarik untuk membelinya.

3. *Bai' talakhi Al-Rukban*

Yaitu sekelompok orang yang menghadang atau mencegat pedagang yang membawa barang di pingir kota (di luar daerah pasar), mereka sengaja membeli barang dagangannya sebelum mereka mengetahui harga pasar.

4. *Bai' Al-Hadhir li al-Bad*

Yaitu jual beli yang di lakukan oleh seorang agen (penghubung atau samsarah) terhadap produk pertanian desa yang di jual kepada pedagang kota.

¹⁷ Ibid,, 116-127

5. *Bai' al-Ghasysyi*

Yaitu jual beli yang di dalamnya terdapat penipuan menurut jumbuh ulama makna *al-Ghasysyi* adalah menyembunyikan cacat yang ada pada barang sehingga berpengaruh pada harganya.

6. Jual beli yang haram, yaitu jual beli yang dilakukan dengan system dua harga, dengan cara riba atau cara-cara yang terlarang dan tidak dibenarkan dalam islam.¹⁸

B. *Bai' talaqq al-jalb au al-Rukban*

Sekelompok orang yang menghadang atau mencegat pedagang yang membawa barang di pinggir kota (diluar daerah pasar). Mereka sengaja membeli barang dagangannya sebelum mereka mengetahui harga di pasar. Mereka mengatakan pada pedagang bahwa harga sedang jatuh, pasar sedang sepi. Tindakan mereka itu mengakibatkan pedagang tertipu, sementara mereka sendiri membeli barang dagangannya dengan harga yang di bawah sandart. Tindakan mereka seperti itu dilarang karena dapat mengakibatkan kemudharatan kepada pihak pedagang.¹⁹ Atau dalam pengertian lain *talaqqi rukhban* adalah mencegat pedagang dalam perjalananya menuju tempat yang dituju, sehingga orang yang mencegatnya akan mendapat keuntungan.²⁰ Bahkan tindakan ini dapat merugikan pedagang lain, terutama yang belum mengetahui harga pasar.

¹⁸ <http://pengayaan.com/macam-macam-jual-beli-dalam-islam/>. diakses pada tanggal 5 juni 2017.

¹⁹ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 131.

²⁰ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 100.

Jual beli seperti ini dilarang karena dapat mengganggu kegiatan pasar, meskipun akadnya sah.

Dan diriwayatkan dari Abu Hurairah Rasulullah Saw, bersabda:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (لَا تَلَقُّوا لُجْلَبَ، فَمَنْ تَلَّقَى فَاشْتَرِيَ مِنْهُ، فَإِذَا أَتَى سَيِّدَهُ السُّوقَ فَهُوَ بِالْخِيَارِ) (رَوَاهُ مُسْلِمٌ سَيِّدُهُ السُّوقَ فَهُوَ بِالْخِيَارِ) (رَوَاهُ مُسْلِمٌ

“ janganlah kalian menghadang barang yang dibawa dari luar kota. Barang siapa menghadang lalu ia membeli barang darinya lalu yang punya barang datang ke pasar, maka dia punya hak *khiyar*” (HR. muslim)²¹

Dalil hukum islam yang berhubungan dengan keharaman *Bai'*

Tallaqq Al-jalb au ruban ialah hadist Nabi Saw.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ يُتَلَقَّى الْجَلْبُ فَإِنْ تَلَقَّاهُ إِنْسَانٌ فَابْتَاعَهُ فَصَاحِبُ السَّلْعَةِ فِيهَا بِالْخِيَارِ إِذَا وَرَدَ السُّوقَ (رواه الجماعة إلا البخاري، وفيه دليل على صحة البيع)

“Dari Abu Hurairah ra berkata, bahwa Nabi Muhammad SAW melarang menghadang barang dagangan. Maka jika seseorang menghadangnya lalu membeli barang dagangan darinya, maka jika pemilik barang itu tiba di pasar, dia boleh memilih antara

²¹ Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 86.

membatalkan jual beli tersebut atau melanjutkannya. (HR. Jamaah, kecuali Imam Bukhari dari Abu Hurairah r.a)²²

Jumhur ulama selain hanafiah berpendapat bahwa *bai' talaqq al-jalb au al-rukhsan* hukumnya haram berdasarkan hadist diatas. 'illat-nya adalah karena merupakan tindakan penipuan terhadap penjual dan memudratkan masyarakat umum. Sedangkan menurut ulama hanafiah makruh tahrir jika dalam kondisi sebagai berikut.

Jika menimbulkan kemudharatan kepada masyarakat umum sebagaimana keadaannya pada musim paceklik. Jika tidak memudharatkan, maka hal itu diperbolehkan.

Jika para pengecat (penghadang) mengaburkan atau mempermainkan harga pasar, sehingga bertolak belakang dengan harga sebenarnya di pasar. Tindakan mereka itu tujuannya agar dapat membeli barang haraya lebih murah dibandingkan harga di pasar.

Para ulama juga berbeda pendapat apabila jual beli itu sudah terjadi. *Pertama*, jual beli tersebut hukumnya sah, namun bagi pihak penjual mempunyai hak *khiyar*, yaitu apakah dia mau membatalkan atau meneruskan transaksi tersebut. Sama saja apakah pengecatan tersebut bertujuan membeli barang atau tidak. Pendapat ini dikemukakan oleh syafi'iah, hanabilah, dan zhahiriyah.

Malikiyah juga mempunyai pendapat yang sama dengan mereka, tetapi sebagian mereka berpandangan bawa si pembeli syaratnya harus sepakat dengan penduduk kota (pasar) mengenai harga barang. Oleh

²² Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 130.

karena itu, menurut malikiyah *illat* keharamannya adalah dapat mendatangkan kemudharatan kepada penduduk kota (pasar).

Kedua, jual beli tersebut hukumnya sah, tetapi bagi penjual tidak ada hak *khiyar* begitu pula bagi pembeli tidak perlu ada kesepakatan dengan penduduk kota (pasar) tentang masalah harga barang. Pendapat ini dikemukakan oleh hanafiyah.

Ketiga, jual beli tersebut hukumnya batal (tidak sah). Hal ini berdasarkan zhahirnya larangan tersebut sebagaimana yang tercantum dalam hadist. Pendapat ini dikemukakan oleh Imam Ahmad, sebagian lama malikiyah, dan syafi'iyah.

Selain itu para ulama juga berbeda pendapat mengenai '*illat* dilarangnya *bai' talaqq al-jalb au al-rukhan*.

Pertama, '*Illatnya* dapat mendatangkan kerugian kepada pihak pedagang. Pendapat ini dikemukakan oleh syafi'iyah dan hanabilah.

Kedua, '*Illatnya* adalah dapat mendatangkan kemudharatan kepada pedagang dan kepada masyarakat umum. Pendapat ini dikemukakan oleh Imam malik, ulama kufah, dan Al-auza'i.

Ketiga, '*Illatnya* adalah dapat mendatangkan kemudharatan kepada pedagang dan kepada masyarakat umum. Pendapat ini dikemukakan oleh hanafiah dan ibnu arabiy.

Pendapat yang kuat mengenai '*Illat* dilarangnya *bai' talaqq al-jalb au al-rukhan* adalah pendapat yang dikemukakan oleh ulama syfi'iyah dan hanabilah berdasarkan pertimbangan adalah sebagai berikut

Menurut kaidah muamalah, bahwa hak *khiyar* tidak diberikan kecuali kepada pihak yang terkena kemudharatan. Maka dalam hal ini, hadist riwayat Al-jamaah kecuali bukhari dan Abu Hurairah sebagaimana di sebutkan diatas, menjelaskan bahwa hak *khiyar* diberikan kepada pedagang bukan penduduk kota atau pasar.

'*Illat* dilarangnya *bai' talaqq al-jalb au al-rukhsan* sebagaimana yang tercantum di dalam hadist tidak berhubungan dengan mendatangkan kemudharatan kepada masyarakat umum. Karena seandainya '*Illat*-nya seperti itu, tentunya dalam hal ini mereka mempunyai hak *khiyar*. Tetapi apabila timbulnya kemudharatan kepada masyarakat umum tersebut akibat penghadang, maka dalam hal ini terdapat hadist secara khusus yang menunjukkan larangan tersebut, yaitu hadist tentang dilarangnya penimbunan (*ikhtikar*). Dengan demikian, apabila pengecat atau penghadang bertujuan mempermainkan harga barang, kemudian setelah itu melakukan penimbunan barang komoditi, sedangkan masyarakat pada waktu itu sangat membutuhkan barang, maka hal tersebut diharamkan.²³

C. Etika bisnis Islam

1. Pengertian etika bisnis

Etika dapat didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk. Etika adalah bidang ilmu yang

²³ *Ibid*, 131-133.

bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.²⁴

Secara sederhana yang dimaksud dengan etika bisnis adalah cara untuk melakukan kegiatan bisnis, yang mencakup seluruh aspek yang berkaitan dengan individu, perusahaan, dan juga masyarakat. Kesemuanya ini mencakup bagaimana kita menjalankan bisnise secara adil sesuai dengan hukum yang berlaku. Dan tidak tergantung pada kedudukan individu ataupun perusahaan di masyarakat.

Sedangkan menurut Muslich etika bisnis adalah etika umum yang mengatur perilaku bisnis, norma, moralitas, yang menjadi landasan dan acuan bisnis dalam perilakunya. Dasar perilakunya tidak hanya hukum ekonomi dan mekanisme pasar saja yang mendorong perilaku bisnis itu, melainkan nilai moral dan etika juga menjadi acuan penting yang harus dijadikan landasan kebijaksanaannya.²⁵

2. Pengertian etika bisnis islam

Bisnis islam adalah serangkaian dari aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya tidak dibatasi oleh jumlah kepemilikan (barang atau jasa) termasuk profitnya, tetapi dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram. Landasan dasar etika bisnis dalam islam bersumber pada Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 282 yang mana dalam ayat ini menurut Ali as-Sayis dengan tegas melarang setiap orang yang beriman memakan harta dengan cara yang

²⁴ Rafik Issa Beekun, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 3.

²⁵ Muslich, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), 9.

bathil. Menurut An-Nabawi, *bathil* itu adalah segala sesuatu yang yang tidak dihalalkan oleh syariah seperti riba, judi, korupsi, penipuan dan segala yang diharamkan Allah.²⁶

Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Moralitas disini berarti aspek baik atau buruk, terpuji atau tercela, benar atau salah, wajar atau tidak wajar, pantas atau tidak pantas dari perilaku manusia. Kemudian dalam kajian etika bisnis islam susunan adjective diatas ditambah dengan halal-haram, sebagaimana yang di sinyalir oleh husein sahatah, dimana beliau memaparkan sejumlah perilaku etis bisnis yang di bungkus dengan batasan syariah.²⁷

Agar kegiatan bisnis yang kita lakukan dapat berjalan harmonis dan menghasilkan kebaikan dalam kehidupan, maka kita harus menjadikan bisnis yang kita lakukan terwanai dengan nilai-nilai etika. Salah satu sumber rujukan etika dalam bisnis adalah etika yang bersumber dari tokoh teladan agung manusia didunia, yaitu Rasulullah saw beliau telah memiliki banyak panduan untuk praktek bisnis kita, yaitu sebagai berikut.

Pertama adalah kejujuran. Kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis. Rasulullah sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Rasulullah sendiri selalu bersikap jujur dalam berbisnis. Beliau melarang pedagang untuk berbuat yang curang.

Kedua, menolong atau memberi manfaat kepada orang lain, kesadaran tentang signifikansi social kegiatan bisnis. Pelaku bisnis menurut islam,

²⁶ Kuat Ismanto, *Manajemen Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 39.

²⁷ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), 4-5.

tidak hanya sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya sebagaimana yang diajarkan bapak ekonomi kapitalis, Adam Smith, tetapi juga berorientasi kepada sikap *ta'awun* (menolong orang lain) sebagai implikasi social kegiatan bisnis. Tegasnya, berbisnis bukan mencari untung material semata, tetapi didasari kesadaran memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang.

Ketiga, tidak boleh menipu, takaran, ukuran, dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar-benar diutamakan.

Keempat, tidak boleh menjelekkkan bisnis orang lain, agar orang membeli kepadanya.

Kelima, tidak menimbun barang. *Ihtikar* ialah menimbun barang (menumpuk dan menyimpan barang dalam masa tertentu, dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan keuntungan besar pun diperoleh). Rasulullah melarang keras bisnis yang semacam itu.

Keenam, tidak melakukan monopoli. Salah satu keburukan system ekonomi kapitalis ialah melegitimasi monopoli dan oligopoly. Contoh sederhana adalah eksploitasi.

Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh pembisnis muslim. Sikap amanah dapat dimiliki setiap umat manusia apabila dalam hidupnya dia selalu menyadari 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.²⁸

Menurut Imam Al-Ghozali dikutip oleh Al-Bukhari ada tiga sikap perilaku terpuji yang dilakukan dalam perdagangan.²⁹ Pertama Tidak mengambil laba lebih banyak, seperti lazim dalam dunia perdagangan, jika difikirkan 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, apa lagi diimbangi dengan memperoleh penjualan dengan layanan yang memuaskan. Baranag dagangannya akan laku keras, dan ia memperoleh volume penjualan tinggi, penjualan cepat habis serta memperoleh keuntungan yang berlipat ganda. Kedua membayar harga agak lebih mahal kepada penjual miskin ini adalah amal yang lebih dari sedekah biasa. Ketiga, memurnikan harga atau memberi diskon kepada pembeli yang miskin ini memiliki pahala yang berlipat ganda.

Untuk mejaga hak-hak (penjual dan pembeli) dan menghindarkan transaksi yag menyebabkan distorsi dalam pasar, seperti penimbunan (ikhtikar) dan monopoli bertujuan akuisi perdagangan oleh individu atau sekelompok orang. Karena kedua praktek bisnis ini akan mencegah perdagangan bebasdan menghambat manusia untuk mendapatkan harga yan adil adalah harga itu meliputi biaya yang dikeluarkan oleh produsen

²⁸ Taqiyuddin An-Nabhani, *An-Nidlom Al-Iqtisodi Fil*, Terj. Moh. Maghfur Wachid, *Islam Membangun System Ekonomi Alternative Prespektif Islam* (Jakarta: Risalah Gusti, 1996), 30.

²⁹ Buchary Alma, *Ajaran Isam Dalam Bisnis*, (bandung: Alfabeta, 1993), 59-60

yang terkandung dalam barang dagangannya dan biaya yang dikeluarkan pedagang dalam pembelian, pengangkutan, penyimpanan serta kompensasi, sebab ketidak seimbangan dalam perekonomian akan menimbulkan gejolak ekonomi yang akan merugikan pelaku bisnis itu sendiri, sebab untuk mendapatkan keuntungan yang wajar serta mendorong untuk mewujudkan kemaslahatan individu atau masyarakat, dibutuhkan etika yang harus dimiliki oleh pelaku pasar.

Untuk itulah islam mengajarkan setiap pelaku ekonomi harus selalu memperhatikan lingkaran social di sekitarnya. Sosiologi ekonomi tersebut dapat dilakukan dalam dua cara, pertama sosiologi ekonomi didefinisikan sebagai kajian yang mempelajari hubungan antara masyarakat yang didalamnya terdiri dari interaksi 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.³⁰

3. Etika Bisnis Nabi Muhammad SAW

Keberhasilan Muhammad dalam berbisnis dipengaruhi oleh kepribadian diri Muhammad yang di bangunnya atas dasar dialogis realitas social masyarakat jahiliyah dengan dirinya. Kemampuan mengelola bisnis tampak pada keberaniannya dagangan Khadijah dan ditemani hanya seorang karyawan jika ia tidak memiliki pengalaman dan kemampuan

³⁰ Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: kencana, 2009), 11-14.

berdagang maka ia hanya akan menjadi pendamping maisarah. Ia bertanggung jawab penuh atas semua dagangan milik Khadijah. Demikian juga barang-barang dagangannya yang Ia bawa dari pasar ke pasar atau tempat-tempat festival perdagangan. Berikut etika bisnis Nabi Muhammad antara lain:

Pertama, kejujuran. Dalam melakukan transaksi bisnis Muhammad menggunakan kejujuran sebagai etika dasar. Gelar *al-amin* yang diberikan masyarakat Makkah berdasarkan perilaku Muhammad pada setiap harinya sebelum ia menjadi pelaku bisnis. Ia berbuat jujur dalam segala hal, termasuk menjual barang dagangannya. Cakupan jujur ini sangat luas, seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menimbang barang dengan timbangan yang tepat, dan lain sebagainya.

Kejujuran Muhammad dalam bertransaksi dilakukan dengan cara menyampaikan kondisi riil barang dagangannya. Ia tidak menyembunyikan kecacatan barang atau mengunggulkan barang dagangannya, kecuali sesuai dengan kondisi barang yang dijualnya. Praktek ini dilakukan dengan wajar dan menggunakan Bahasa yang santun. Beliau tidak melakukan sumpah untuk meyakinkan apa yang dikatakannya, termasuk menggunaan nama Tuhan. Ketika Muhammad menjual barang dagangannya di syam, ia pernah bersitegang dengan salah satu pembelinya terkait kondisi barang dagangan yang dipilih oleh pembeli tersebut. Calon pembeli berkata kepada Muhammad,

“bersumpahlah demi Latta dan Uzza!” Muhammad menjawab, “aku tidak pernah bersumpah atas nama Latta dan Uzza sebelumnya.” Penolakan Muhammad dimaklumi oleh pembeli tersebut, dan pembeli berkata kepada maisarah, “demi Allah, Ia adalah seorang Nabi yang tanda candanya telah diketahui oleh para pendeta kami dari kitab-ktab kami.”³¹

Dalam konteks sekarang, sekilas kedengarannya aneh bahwa kejujuran merupakan sebuah prinsip etika bisnis karena mitos keliru bahwa bisnis adalah kegiatan tipu-menipu untuk meraup untung besar. Memang etika ini agak problematic karena masih banyak pelaku bisnis sekarang yang mendasarkan kegiatan bisnisnya dengan cara curang, karena situasi eksternal atau karena internal (suka menipu). Sering pedagang meyakinkan kata-katanya dengan ucapan sumpah. Padahal kegiatan bisnis yang tidak menggunakan kejujuran sebagai etika bisnisnya, maka bisnisnya tidak bertahan lama. Para pelaku bisnis modern sadar bahwa kejujuran dalam berbisnis adalah kunci keberhasilan, termasuk untuk mampu dalam jangka panjang dalam suasana bisnis yang serba ketat dalam bersaing.

Tradisi buruk sebagian bangsa Arab adalah tidak bersikap jujur dalam menjajakan barang dagangannya. Barang yang cacat tidak di beritahukan kepada calon pembelinya. Penimbangan barang tidak tepat. Cara-cara perdagangan masih terdapat unsur penipuan. Dalam kondisi

³¹ Mahdi Rizqullah Ahmad, *Sirah Nabawiyah* (berdasarkan Riwayat-Riwayat Shahih, Sesuai Kaidah-Kaidah Ilmu Hadist, Disertai Pelajaran-Pelajaran Dari setiap Kajian), terj. Ust. Firdaus Sanusi, Lc. MA., (Jakarta: Qisthi Press, 2006), 157.

praktek mal-bisnis (kecurangan bisnis) seperti ini, Muhammad muncul sebagai pelaku bisnis yang mengedepankan kejujuran, yang kemudian hari mengantarkannya sebagai pemuda yang memiliki gelar *Al-amin*.

Kedua, amanah. Amanah artinya dapat dipercaya. Dalam konteks fiqh, amanah memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda. Muhammad dalam berniaga menggunakan etika ini sebagai prinsip dalam menjalankan aktivitasnya. Ketika Muhammad sebagai salah satu karyawan Khadijah, ia memperoleh kepercayaan penuh membawa barang-barang dagangan Khadijah untuk dibawa dan dijual di Yaman. Ia menjaga barang dagangannya dengan baik selama dalam perjalanan. Dengan ditemani Maisarah, Muhammad menjual barang-barang tersebut sesuai dengan amanat yang ia terima dari Khadijah. Agar barang dagangannya aman selama dalam perjalanan, Muhammad bersama-sama rombongan kafilah dagang. Selama dalam perjalanan kafilah-kafilah dagang tersebut merasa aman karena dikawal oleh tim keamanan atau sudah ada jaminan dari suku tertentu.

Setelah sampai di kota tujuan, Muhammad dan Maisarah membongkar barang dagangannya. Mereka berdua menggelar barang dagangannya dan menawarkan barang tersebut kepada para pengunjung. Barang dagangan tersebut habis terjual. Sebelum pulang Muhammad membeli beberapa barang untuk dijual di Makkah. Dari barang yang dibelinya, Muhammad juga memperoleh keuntungan. Tanpa diduga keuntungan Muhammad sangat besar dan membuat majikannya puas.

Hasil keuntungan tersebut ia laporkan dan serahkan kepada maisarah tanpa kurang sedikitpun. Setelah itu Muhammad diberi upah besar sesuai dengan perjanjiannya, yakni empat kali dari gaji yang biasanya Khadijah berikan kepada karyawan lainnya.

Ketiga, tepat menimbang. Etika Muhammad dalam menjual barang harus seimbang. Barang yang kering bisa ditukar dengan barang yang kering, penukaran barang yang kering tidak boleh dengan barang yang basah. Demikian juga dalam penimbangan tersebut seseorang tidak boleh mengurangi timbangan. Dalam transaksi Muhammad menjauhi apa yang disebut dengan *muzabana* dan *muhaqala*. *Muzabana* adalah menjual kurma atau anggur segar dengan kurma atau anggur kering dengan cara menimbang.³² *Muzabana* pada dasarnya adalah menjual Sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya tidak diketahui dengan sesuatu yang jumlahnya, berat atau ukurannya diketahui dengan jelas. *Muhaqala* adalah jual beli atau penukaran antara gandum belum di panen dengan gandum yang sudah di giling atau menyewakan tanah untuk ditukar dengan gandum.

Apa yang dilakukan Muhammad di pasar ukaz, majina dan pasar-pasar lainnya adalah menjual beberapa barang, seperti kurma, anggur, dan gandum serta sejenisnya, Muhammad menimbang berat tersebut sesuai dengan ukurannya. Ia tidak mengurangi sedikitpun, sehingga kejujuran dan ketepatannya dalam menimbang sudah tersebar di mana-mana. Jika orang membeli barang dari Muhammad, mereka tidak ragu atas timbangannya.

³² Imam Malik, Al-Muwatta', (Jakarta: Rajagmfindo persada, 1999), 343.

Keempat, Gharar. Gharar yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya. Dalam akad, *gharar* bisa tampilan barang dagangan yang menarik dari segi zahirnya, namun dari sisi substansinya belum tentu baik. Dengan kata lain *gharar* adalah akad yang mengandung unsur penipuan karena tidak adanya kepastian, baik mengenai ada tidaknya objek akad, besar kecilnya jumlah, maupun kemampuan menyerahkan objek yang disebutkan dalam akad tersebut. Dalam prakteknya Muhammad menjahui praktek *gharar*, karena membuka ruang perselisihan antara pembeli dan penjual. Muhammad juga melarang penjualan secara urbun. Muhammad melarang penjualan dengan lebih dahulu menyerahkan uang muka dan uang itu hilang jika perjanjian di batalkan. Penjualan yang menyertai urbun adalah seorang pembeli atau penyewa mengatakan “saya berikan terlebih dahulu uang muka kepada anda, jika pembelian ini tidak jadi saya teruskan, maka uang muka itu hilang, dan menjadi milik anda. Jika barang jadi di beli maka uang muka itu diperhitungkan dari harga yang belum di bayar.” Cakupan *gharar* ini sangat luas. *Pertama*, ketidak mampuan penjual untuk menyerahkan objek akad pada waktu terjadi aka, baik objek akad itu sudah ada atau belum ketika akad berlangsung, seperti menjual Janin yang masih dalam kandungan binatang ternak. *Kedua*, menjual barang yang tidak berada dalam kuasanya, seperti menjual barang kepada orang lain sementara barang yang akan dijual belum diterima dan masih berada pada penjual sebelumnya. Hal ini tidak dibenarkan karena boleh jadi barang itu mengalami perubahan atau rusak. *Ketiga*, ketidak

adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual, barang dagangannya dan pembayarannya kabur tidak jelas. *Keempat*, tidak adanya kepastian tentang sifat tertentu dari benda yang dijual, seperti penjual berkata, “saya jual kepada anda baju yang ada dirumah saya.” Pejual tidak tegas menjelaskan baju yang mana, warna dan ukurannya, dan ciri-ciri lainnya. *Kelima*, tidak tegas jumlah harganya. *Keenam*, tidak tegas waktu penyerahan barangnya. *Ketujuh*, tidak adanya kejelasan bentuk transaksi. *Kedelapan*, tidak adana kejelasan objek, seperti adanya dua objek yang di jual dengan kualitas yang berbeda dengan harga sama dalam satu transaksi, penjualan ini tidak tegas objek yang akan dijual. *Kesembilan*, kondisi objek tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.³³ Cara-cara penjualan yang disebutkan diatas jelas tidak sesuai dengan etika Nabi Muhammad dalam berbinis.

Kelima, tidak melakukan penimbunan barang. Dalam Bahasa arab penimbunan barang diebut ikhtikar. Penimbunan ini tidak diperbolehkan karena dapat menimbulkan kemadharatan bagi masyarakat karena barang yang dibutuhkan tidak ada di pasar. Tujuan penimbunan dilakukan dengan sengaja sampai dengan batas waktu untuk menunggu tingginya harga barang tersebut Muhammad dalam prktek bisnisnya menjauhi tindakan penimbunan. Barang dagangan yang Ia bawa selalu habis.

³³ Abdul Aziz Dahlan, et. Al, Ensiklopedi Hukum Islam, jil 2, (Jakarta: Ichtiar Baru Van hoeve, 2001), 399-400.

Muhammad sadar bahwa kebutuhan sehari-hari harus di distribusikan dengan baik barang dagangan tidak boleh disimpan lama sehingga tidak akan terjadi kelangkaan pada suatu barang. Berdasarkan teori pasar, jika barang sedikit dan permintaan pasar besar maka harga barang menjadi tinggi. Jika harga tinggi maka keuntungan besar dapat diperoleh para pedagang. Namun konsumen akan mengalami kesulitan, khususnya mereka yang tidak mampu membayar sesuai dengan harga tinggi yang menjadi tuntutan pasar.

Dalam tradisi jahiliyah, penimbunan barang merupakan salah satu strategi untuk memperoleh keuntungan besar. Mereka menunggu waktu-waktu yang strategis, misalnya pada festival pasar Ukaz. Pasar ini merupakan pasar yang besar yang di gelar setahun sekali, tepatnya pada awal hingga pertengahan *Dzul Qa'dah*. Beberapa saat kemudian festival pasar berpindah ke Majanna dan *Dzul Majid*. Tradisi-tradisi penimbunan barang ini seolah-olah sudah terjadwal dari bulan ke bulan.

Keenam, tidak melakukan *al-ghabn fahisy* dan *tadlis*, *al-ghabn fahisy* (penipuan), yakni membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga rata-rata. Sedangkan *tadlis* yaitu penipuan yang dilakukan oleh pihak penjual atau pembeli dengan menyembunyikan kecacatan ketika terjadi transaksi. Dalam bisnis modern perilaku *al-ghabn fahisy* atau *tadlis* bisa terjadi dalam proses *mark up* yang melampaui kewajaran atau wan prestasi.

Rahasia kesuksesan Muhammad dalam praktek bisnisnya dilakukan dengan menerapkan harga yang sedang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Baginya yang penting adalah adalah sirkulasi barang diantara para pedagang dan pembeli. Jangan sampai barang hanya berputar pada sekelompok tertentu saja. Tetapi barang tersebut terdistribusi ke lapisan masyarakat. Jika perputaran barang berjalan dengan baik, maka aktivis bisnis menjadi stabil, dan harga dapat di jangkau oleh masyarakat, dalam hal ini Muhammad juga menjual sesuai dengan harga. Dia tidak memanipulasi harga dan tidak kompromi kepada pembeli yang menaikkan harga agar ia memperoleh keuntungan. *Mark up* dilakukan oleh pembeli ketika ia memperoleh pesanan dari pihak lain.

Etika Muhammad dalam menyampaikan informasi seputar barang dagangannya dilakukan secara rinci. Ia tidak menyembunyikan kecacatan barang dagangannya. Jika pembeli meminta atas kejujuran Muhammad tentang kondisi barang dagangannya dengan sumpah atas nama Tuhan, Muhammad selalu menolaknya. Baginya berkata jujur merupakan kunci kesuksesan.

Ketujuh, saling menguntungkan prinsip ini mengajarkan bahwa dalam bisnis para pihak harus merasa untung dan puas. Etika pada dasarnya mengakomodasi hakikat dan tujuan bisnis. Seorang produsen

ingin memperoleh keuntungan dan seorang konsumen ingin memperoleh barang yang dibutuhkannya.³⁴

³⁴ Faisal, *Etika Bisnis Dalam Islam*, 7-9.