

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III

### LANDASAN TEORI

#### A. Penjualan

##### 1. Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Sebenarnya, definisi penjualan ini sangat luas, beberapa ahli menyebutkan sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebutkan sebagai seni, adapula yang memasukan masalah etika dalam penjualan. Pada pokoknya, istilah menjual dapat diartikan sebagai berikut: menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.<sup>17</sup>

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora menyatakan bahwa penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.<sup>18</sup> Sedangkan menurut Chairul Marom penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara teratur.<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Basu Swasta, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta : BPFE, 2009), h. 8

<sup>18</sup> Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengembangan Keputusan Bisnis*, (Jakarta : Kencana, 2000), h. 24

<sup>19</sup> Chairul Marom, *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, (Jakarta : PT. Prenhallindo, 2002), h. 28

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut Winardi mengatakan bahwa penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran dan kepentingan.<sup>20</sup> Sedangkan menurut Preston dan Nelson dalam Winardi penjualan berarti berkumpulnya seorang pembeli dan seorang penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang-barang dan jasa-jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga seperti misalnya pertimbangan uang.<sup>21</sup>

Penjualan diartikan dalam artian positif dan mencapai tujuan yang diinginkan seseorang atau perusahaan. Dalam penjualan akan menghasilkan sesuatu yang menguntungkan semua pihak baik pembeli maupun penjual. Penjualan yang dilakukan secara positif memberikan efek jangka panjang dan dapat mempertahankan eksistensi usaha dimasa yang akan datang. Dengan demikian penjualan dalam artian ini harus dipertahankan dan dikembangkan secara baik yang dapat dipraktekan setiap individu atau perusahaan dan membawa dampak positif pula terhadap perkembangan usaha.<sup>22</sup>

Jadi adanya penjualan dapat tercipta suatu proses penukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Di dalam perekonomian kita, seorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan beberapa uang. Dengan alat penukaran berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya, dan penjualan menjadi lebih mudah dilakukan. Semakin pandai seseorang untuk menjual akan semakin cepat pula mencapai sukses dalam

<sup>20</sup> Winardi, *ilmu dan Seni Menjual*, (Bandung : Nova, 1998), h. 30

<sup>21</sup> *Ibid*, h. 29

<sup>22</sup> Zulkarnain, *Ilmu Menjual*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012), h. 13

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

malakukan tugas-tugasnya, sehingga tujuan yang diinginkan akan segera terlaksana.

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan. Oleh karena itu, manajer penjualan perlu memperhatikan faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:<sup>23</sup>

### 1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagi pihak pertama dan penjual sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjual seperti : pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

<sup>23</sup> Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2008), h. 406

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:<sup>24</sup>

- a. Jenis pasar
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembeli
- e. Keinginan dan kebutuhan

## 3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.<sup>25</sup>

## 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang – orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

<sup>24</sup> *Ibid*, h. 407

<sup>25</sup> *Ibid*,

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 5. Faktor Lain

Faktor-faktor ini, seperti : periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sebagai berikut:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
- b. Mendapat laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.<sup>26</sup>

Penjualan bukanlah aktivitas yang berdiri sendiri tetapi ditopang oleh aktivitas lainnya dengan tujuan untuk menyampaikan barang/jasa ke konsumen. Tiga alasan pokok yang mendasari pentingnya mempelajari penjualan yakni:

---

<sup>26</sup> *Ibid*, h. 404

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Setiap orang adalah penjual, merupakan kodrati yang melekat pada diri manusia, artinya sejak lahir sukses menjual seseorang sudah diperlihatkan hingga menjadi balita, anak – anak, remaja sampai dewasa.
- b. Semua organisasi membutuhkan penjualan, merupakan keharusan yang dilakukan perusahaan terkait dengan kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan menjadi ujung tombak yang penting setelah barang/jasa di produksi.
- c. Banyaknya peluang karir dalam bidang ini, dikarenakan pentingnya kegiatan penjualan bagi suatu perusahaan, maka profesi ini juga memiliki jenjang karir disetiap perusahaan bilamana strukturnya juga diadakan.<sup>27</sup>

### 3. Jenis – Jenis Penjualan

#### 1. *Trade Selling*

*Trade Selling* dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk – produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi titik beratnya adalah pada “penjualan melalui” penyaluran dari pada “pembeli akhir”.

#### 2. *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan. Di sini, wiraniaga lebih cenderung pada “penjualan untuk” penyalur. Jadi, wiraniaga sendiri

<sup>27</sup> Zulkarnain, *Op. Cit*, h. 15

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepada dokter.<sup>28</sup>

### 3. *Technical Selling*

Technical selling berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

### 4. *New Business Selling*

*New business selling* berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

### 5. *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Para pengemudi yang menghantarkan susu, roti, gas untusk keperluan rumah tangga, para pelayan ditoko serba ada, toko pakaian, toko special, merupakan contoh dari jenis penjualan ini. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembeli ulang.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Basu Swastha, *Op.Cit*, h. 12

<sup>29</sup> *Ibid*,

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Kegiatan Penjualan Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam

Islam adalah agama yang memiliki ajaran yang komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syari'ah islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual maupun sosial ekonomi (muamalah). Sedangkan universal bermakna bahwa syariat Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai datangnya hari akhir. Kegiatan sosial-ekonomi dalam Islam mempunyai cakupan yang sangat luas dan fleksibel.

Dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi, dunia Islam mempunyai sistem perekonomian yang berbasiskan nilai – nilai dan prinsip – prinsip syari'ah yang bersumber dari Al – Qur'an dan Sunnah serta dilengkapi Ijma dan Qiyas. Sistem perekonomian Islam saat ini lebih dikenal dengan istilah fiqih muamalah. Fiqih muamalah adalah aturan – aturan (hukum) Allah SWT yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan kehidupan atau urusan yang berkaitan dengan duniawi dan sosial kemasyarakatan.<sup>30</sup>

Kegiatan penjualan atau perdagangan dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam bidang mu'amalah, yakni bidang yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Meskipun demikian, aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, Karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor ril. Sistem ekonomi Islam tampaknya lebih mengutamakan sector ril dibandingkan dengan sector moneter, dan transaksi penjualan atau jual beli memastikan keterkaitan kedua sector yang dimaksud.

<sup>30</sup> Rahmat Syafei, *Fiqih Mu'amalah*, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001), h. 15



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam sistem ekonomi Islam yang mengutamakan sector ril seperti ini, pertumbuhan bukanlah ukuran utama dalam melihat perkembangan ekonomi yang terjadi, tetapi lebih pada aspek pemerataan. Hal yang demikian memang lebih dimungkinkan dalam pengembangan ekonomi sector ril. Namun demikian, tidak semua praktek penjualan (perdagangan) boleh dilakukan. Perdagangan yang dijalankan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan, yang karena itu ada pihak yang dirugikan, dan praktek – praktek lain sejenisnya merupakan hal – hal yang dilarang dalam Islam.<sup>31</sup>

Dari perspektif agama, aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan – ketentuan yang digariskan oleh agama bernilai ibadah. Artinya, dengan perdagangan itu, selain mendapatkan ketentuan – ketentuan material guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah Swt.

Berusaha atau mencari rizki Allah merupakan perbuatan yang baik dalam perdagangan Islam. Salah satu bentuk usaha itu adalah jual – beli, berniaga atau berdagang. Dalam sejarah tercatat bahwa Nabi Muhammad pada masa mudanya adalah seorang pedagang yang menjualkan barang – barang milik seorang pemilik barang yang kaya, yaitu Khadijah. Keberhasilan dan kejujuran Nabi dibuktikan dengan ketertarikan sang pemilik modal hingga kemudian menjadi isteri Nabi.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangan dijelaskan dalam Al – Qur’an surat Al Baqarah ayat 198 yang berbunyi sebagai berikut:

<sup>31</sup> Masyhuri, *Sistem Perdagangan dalam Islam*, (Jakarta : Pusat Penelitian Ekonomi-LIPI, 2005), h. 1

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “ tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”.

Dari keterangan Al – Qur’an dalam surat Al –Baqarah ayat 198 diatas dijelaskan bahwa Allah Swt menyeru manusia untuk berusaha mencari rezeki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezeki dari Allah yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha.

Dalam melakukan transaksi jual-beli boleh melakukan khiyar selama mereka belum berpisah. Jika keduanya melakukan transaksi dengan benar dan jelas, keduanya diberkahi dalam jual-beli mereka. Jika mereka menyembunyikan dan berdusta, Allah Swt akan memusnahkan keberkahan jual – beli mereka. Karena itu dalam perdagangan, Islam mengajarkan agar para pihak bertindak jujur. Kejujuran dalam jual-beli ini menempatkan mereka melakukan transaksi pada tempat baik dan mulia dalam pandangan Allah.<sup>32</sup>

## 5. Jual Beli dalam Islam

### a) Pengertian Jual Beli

Menurut etimologi jual beli diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Menurut Sayid Sabiq jual – beli adalah tukar menukar secara mutlak. Dari pengertian tersebut dapat dipahami bahwa jual beli menurut bahasa adalah tukar - menukar apa saja, baik antara barang dengan barang, barang dengan uang, atau uang dengan uang.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2010), h. 179

<sup>33</sup> Ibid, h. 173

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam pengertian istilah syara' terdapat beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama mazhab. Menurut Maliki, Syafi'I dan Hanabilah bahwa jual beli yaitu tukar menukar harta dengan harta pula dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.<sup>34</sup> Menurut pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah, ba'I adalah jual beli antara benda dan benda, atau pertukaran antara dua benda dengan uang.

### b) Dasar hukum jual beli

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Al-qur'an, sunnah, dan ijma' para ulama. Dilihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara', adapun dasar hukum yaitu:

- a. Surah Al – Baqarah : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”<sup>35</sup>

- b. Surah Al – Baqarah : 282

وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُقٌ بِكُمْ وَأَتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمُ اللَّهُ وَأَلَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: “Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”<sup>36</sup>

<sup>34</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah : Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Kencana, 2012), h. 101

<sup>35</sup> Departemen Agama RI, *Op.cit*, h. 47

<sup>36</sup> *Ibid*, h. 48

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## c. Surah An Nisa : 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”.<sup>37</sup>

d. Hadist Rifa’ah ibnu Rafi’.<sup>38</sup>

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ  
أَطْيَبُ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya : “Dari Rifa’ah ibnu Rafi’ bahwa Nabi Saw. Ditanya usaha apakah yang paling baik? Nabi menjawab : usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur”. (Diriwayatkan oleh Al – Bazzar dan dishahihkan oleh Al – Hakim).<sup>39</sup>

## c) Rukun (unsur) jual beli

Rukun jual beli ada 3 yaitu:<sup>40</sup>

- a. Pelaku transaksi, yaitu penjual dan pembeli
- b. Objek transaksi, yaitu harga dan barang
- c. Akad (Transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan kedua belah pihak yang menunjukkan mereka sedang melakukan transaksi, baik tindakan itu berbentuk kata – kata maupun perbuatan.

## d) Syarat – syarat jual beli

- a. Syarat ‘aqid (penjual dan pembeli) ada dua :

<sup>37</sup> Ibid, h. 83

<sup>38</sup> Al- Hafizh Ahmad bin Ali bin Hajar al-asqalani, *Bulughul Maram Min Adillah Al-ahkam*, Penerjemah (Izzudin Karimi), (Jakarta : Darul Haq, 2014), h. 411

<sup>39</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Op.Cit*, h. 178

<sup>40</sup> Mardani, *Op.Cit*, h. 102

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 1) Harus berakal yakni *mumayyiz*. Maka tidak sah akad yang dilakukan oleh orang gila, dan anak yang belum berakal (belum *mumayyiz*).
  - 2) Harus berbilang (tidak sendirian). Dengan demikian, akad yang dilakukan oleh satu orang yang mewakili dua pihak hukumnya tidak sah, hal ini dikarenakan dalam jual beli terdapat dua hak yang berlawanan, yakni menerima dan menyerahkan.<sup>41</sup>
- b. Syarat ijab dan qabul, syarat akad yang penting adalah bahwa *qabul* harus sesuai dengan *ijab*, dalam arti pembeli menerima apa yang dinyatakan oleh penjual.
- c. Syarat objek akad
- Syarat yang harus terpenuhi oleh objek akad adalah sebagai berikut:<sup>42</sup>
1. Barang yang dijual harus ada. Oleh karena itu, tidak sah jual beli barang yang tidak ada atau yang dikhawatirkan tidak ada. Seperti jual beli anak unta yang masih dalam kandungan, atau jual beli buah – buahan yang masih belum tampak. Akan tetapi untuk beberapa jenis akad dikecualikan dari syarat ini, seperti jual beli salam, *istisnha*, ini menurut pendapat sebagian Hanafiah.
  2. Barang yang dijual harus *mal mutaqawwim*, tidak sah jual beli *mal ghairu mutaqawwim*, seperti babi, darah, dan bangkai.
  3. Barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki.

<sup>41</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Op.Cit*, h. 188

<sup>42</sup> *Ibid*, h. 190

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad jual beli.

#### e) Macam – macam jual beli

Dari berbagai tinjauan jual beli dapat dibagi menjadi beberapa bentuk, berikut ini bentuk – bentuk jual beli : <sup>43</sup>

- a. Ditinjau dari segi sifatnya, jual beli terbagi menjadi dua bagian:
  1. Jual beli yang shahih, yaitu jual beli yang disyaratkan dengan memenuhi asal dan sifatnya, atau jual beli yang tidak terjadi kerusakan, baik pada rukun maupun syaratnya.
  2. Jual beli ghairu shahih, yaitu jual beli yang rukun dan syaratnya terpenuhi, tetapi jual belinya dilarang karena ada sebab diluar akad, seperti jual beli ketika adzan awal shalat Jum'at.
- b. Ditinjau dari sisi waktu serah terima, ba'i dibagi menjadi empat bentuk:
  1. Barang dan uang serah terima dengan tunai, ini bentuk asal ba'i.
  2. Uang dibayar dimuka dan barang menyusul, disebut dengan *ba'I ajal* (jual beli tidak tunai), misalnya jual beli kredit.
  3. Barang dan uang tidak tunai, disebut *ba'I dain bi dain* (jual beli hutang dengan hutang).
- c. Ditinjau dari segi hubungannya dengan objek jual beli :
  1. Tukar – menukar uang dengan barang. Ini bentuk ba'I berdasarkan konotasinya. Misalnya : tukar – menukar mobil dengan rupiah.

<sup>43</sup> *Ibid*, h. 201

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Tukar – menukar barang dengan barang. Disebut juga dengan barter (*muqayyadah*). Misalnya : tukar – menukar buku dengan jam.
  3. Tukar menukar uang dengan uang, disebut juga dengan *sharf*.  
Misalnya : tukar – menukar uang dengan rela.
- d. Ditinjau dari cara penetapan harga, jual beli dibagi menjadi:
1. *ba'i musawwamah* (jual beli dengan cara tawar mennawar), yaitu jual beli dimana pihak penjual tidak menyebutkan harga pokok barang, akan tetapi menetapkan harga tertentu da membuka peluang untuk ditawar.
  2. *Ba'i amanah* yaitu jual beli dimana pihak penjual menyebutkan harga pokok barang lalu menyebutkan harga jual barang tersebut, *ba'i* jenis ini dibagi menjadi tiga bagian:<sup>44</sup>
    - a. *Ba'i Murabahah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang dan laba.
    - b. *Ba'i Wadh'iyyah*, yaitu pihak penjual menyebutkan harga pokok barang atau menjual barang tersebut dibawah harga pokok.
    - c. *Ba'i tauliyah*, penjual menyebutkan harga pokok dan menjualnya dengan harga tersebut.

<sup>44</sup> Mardani, *Op.Cit*, h. 110

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## B. Pendapatan

### 1. Pengertian Pendapatan

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).<sup>45</sup> Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau suatu bangsa dalam periode tertentu. Maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor – faktor produksi yang telah disumbangkan.<sup>46</sup>

Menurut Afrida (2003 : 225) pendapatan rumah tangga adalah penghasilan dari seluruh anggota keluarga yang disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama ataupun perorangan dalam rumah tangga. Sedangkan menurut Junandar (2004:147) pendapatan rumah tangga adalah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga bersangkutan baik yang berasal dari pendapatan kepala keluarga maupun pendapatan anggota – anggota keluarga.<sup>47</sup>

Idealnya setiap keluarga mempunyai penghasilan yang cukup besar sehingga dapat membiayai semua kebutuhan hidupnya. Namun dalam kenyataan, hal itu masih jauh dari harapan. Sementara itu, kebutuhan dan keinginan berkembang demikian cepatnya sehingga berapa pun besarnya

<sup>45</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 1998), h. 185

<sup>46</sup> Wahyu Danil “Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen”, 2013, *Journal ekonomika universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No.7:9, h. 37, Diakses Pada 15 Maret 2017.

<sup>47</sup><http://Tugasakhiramik.blogspot.co.id/2016/07/pengertian-pendapatan-rumah-tangga.html>.



Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penghasilan akan selalu tidak cukup untuk memenuhi segala kebutuhan dan keinginan tersebut.<sup>48</sup>

Yang dihitung sebagai penghasilan keluarga adalah segala bentuk balas karya yang diperoleh sebagai imbalan atau balas jasa atas sumbangan seseorang terhadap proses produksi. Konkretnya penghasilan keluarga dapat bersumber pada:

- a. Usaha sendiri, misalnya berdagang, wiraswasta
- b. Bekerja pada orang lain, misalnya karyawan atau pegawai.
- c. Hasil dari milik, misalnya punya sawah atau rumah disewakan.

Penghasilan keluarga dapat diterima dalam bentuk uang, dapat juga dalam bentuk barang atau fasilitas-fasilitas (misalnya rumah dinas, pengobatan gratis). Selain penghasilan (balas karya dan hasil milik) mungkin masih ada penerimaan/uang masuk lain, misalnya berupa:<sup>49</sup>

- a. Uang pensiun, bagi mereka yang sudah lanjut usia dan dulu bekerja pada pemerintah atau instansi lain
- b. Sumbangan atau hadiah misalnya sokongan dari saudara, warisan, hadiah tabungan dan lain – lain.
- c. Pinjaman atau hutang. Ini memang merupakan uang masuk, tetapi pada suatu saat akan harus dilunasi/dikembalikan.

Menurut sumardi, 1982 dalam (sutinah 2004 : 16-17), pendapatan dilihat dari tiga sumber pendapatan yaitu:

<sup>48</sup> T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*, (Yogyakarta : Kanisius, 2004), h. 61

<sup>49</sup> *Ibid*, h. 62

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Pendapatan yang berasal dari sektor formal yaitu gaji yang diperoleh secara tetap, biasanya berupa gaji bulanan atau gaji mingguan.
- b. Pendapatan yang berasal dari sector informal yaitu berupa pendapatan tambahan yang berasal dari tukang buruh atau pedagang.
- c. Pendapatan berasal dari sector subsistem yaitu pendapatan yang diperoleh dari usaha sendiri berupa tanaman, ternak, dan pemberian orang lain.

Soekarwati menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.<sup>50</sup>

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relative rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Semikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.<sup>51</sup>

<sup>50</sup> Wahyu Danil, *Loc. Cit.*

<sup>51</sup> *Ibid*, h. 38

Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan dan pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. Karena seseorang atau kelompok memiliki kelebihan ketrampilan dalam meningkatkan aktifitas sehingga pendapatan turut meningkat. Usaha meningkatkan pendapatan masyarakat dapat dilakukan dengan pemberantasan kemiskinan yaitu membina kelompok masyarakat dapat dikembangkan dengan pemenuhan modal kerja, ketepatan dalam penggunaan modal kerja dapat diharapkan dengan memberikan kontribusi terhadap pengembangan usaha sesuai dengan yang diharapkan sehingga upaya peningkatan pendapatan masyarakat dapat terwujud dengan optimal.

Seperti halnya yang dikemukakan oleh Toweulu bahwa “untuk memperbesar pendapatan, seseorang anggota keluarga dapat mencari pendapatan dari sumber lain atau membantu pekerjaan kepala keluarga sehingga pendapatannya bertambah”.<sup>52</sup>

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Antara lain dipengaruhi oleh.<sup>53</sup>

- 1) Jumlah faktor – faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil – hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.

<sup>52</sup> *Ibid*,

<sup>53</sup> *Ibid*

### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Harga per unit dari masing – masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan dipasar faktor produksi.
- 3) Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat.

Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkatnya dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatan.<sup>54</sup>

### 3. Pendapatan Nasional Menurut Islam

Dalam perhitungan pendapatan nasional secara konvensional dihitung dengan menggunakan angka GNP (*Gross National Product*). Apabila GNP dikurangi dengan penyusutan maka akan diperoleh product nasional neto (NNP), selanjutnya bila NNP dikurangi dengan pajak maka akan diperoleh pendapatan nasional. Namun, penggunaan GNP untuk mengukur pendapatan nasional, kurang dapat menggambarkan tingkat kesejahteraan suatu bangsa.<sup>55</sup>

Maka dalam perhitungan ekonomi Islam terdapat beberapa prinsip yang harus dipegang dalam perhitungan pendapatan nasional, yaitu:

1. Pendapatan nasional harus menggambarkan pendapatan masyarakat yang sesuai dengan penyebaran penduduk.

<sup>54</sup> Wahyu Danil “Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi Pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen”, 2013, *Journal ekonomika universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No.7:9, diakses Pada 15 Maret 2017.

<sup>55</sup> Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta : Kencana, 2007), h. 193.

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Pendapatan nasional perkotaan dan pedesaan harus dapat dibedakan, karena secara jelas produksinya tidak dapat disamakan.
3. Pendapatan nasional harus dapat mengukur secara jelas kesejahteraan masyarakat yang sesungguhnya.

#### 4. GNP Dalam Perspektif Islam

Satu hal yang membedakan sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi lainnya adalah penggunaan parameter *falah*. *Falah* adalah kesejahteraan yang hakiki, kesejahteraan yang sebenar – benarnya, dimana komponen – komponen rohaniah masuk ke dalam pengertian *falah* ini. *Al – falah* dalam pengertian Islam mengacu kepada konsep Islam tentang manusia itu sendiri. Dalam Islam, esensi manusia ada pada rohaniahnya. Karena itu seluruh kegiatan duniawi termasuk dalam aspek ekonomi diarahkan tidak saja untuk memenuhi fisik *jasadiyah* melainkan juga memenuhi kebutuhan rohani dimana roh merupakan esensi manusia.<sup>56</sup>

Konsep ekonomi kapitalis yang hanya mengukur kesejahteraan berdasarkan angka GNP, jelas akan mengabaikan aspek rohani manusia. Pola dan proses pembangunan ekonomi diarahkan semata – mata untuk meningkatkan pendapatan perkapita. Ini akan mengarahkan manusia pada konsumsi fisik yang cenderung hidonis sehingga menghasilkan produk – produk yang dilempar ke pasaran tanpa mempertimbangkan dampak negatifnya bagi aspek kehidupan lain.

Cara berfikir seperti ini, akan membawa umat manusia ke dalam situasi berlakunya hukum riba, yaitu siapa yang kuat dialah yang menang.

<sup>56</sup> *Ibid*, h. 195.

Maka dari itu selain memasukkan unsur falah dalam menganalisis kesejahteraan, perhitungan pendapatan nasional berdasarkan islam juga harus mampu mengenali bagaimana interaksi instrument – instrument wakaf, zakat, dan sedekah dalam meingkatkan kesejahteraan umat.

Pada intinya, ekonomi Islam harus mampu menyediakan suatu cara untuk mengukur kesejahteraan ekonomi dan kesejahteraan sosial berdasarkan sistem moral dan sosial islam. Setidaknya ada empat hal yang semestinya bisa diukur dengan pendekatan pendapatan nasional berdasarkan ekonomi Islam, sehingga tingkat kesejahteraan bisa dilihat lebih jernih dan tidak bias. Empat hal tersebut adalah:<sup>57</sup>

1. Pendapatan nasional harus dapat mengukur penyebaran pendapatan individu rumah tangga.
2. Pendapatan nasional harus dapat mengukur produksi disektor pedesaan.
3. Pendapatan nasional harus dapat mengukur kesejahteraan ekonomi islam.
4. Perhitungan pendapatan nasional sebagai ukuran dari kesejahteraan sosial islami melalui pendugaan nilai santunan antarsaudara dan sedekah.

## 5. Prinsip Pendapatan

Pendapatan atau upah dapat didefinisikan sengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai perjanjian. islam menawarkan suatu penyelesaian yang sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua belah pihak, kelas

### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<sup>57</sup> *Ibid*, h. 197

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pekerja dan para majikan tanpa melanggar hak – hak yang sah dari majikan.

Prinsip ini terdapat dalam surat Al – Baqarah ayat 279.

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ  
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya : “maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul – Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.

### C. Burung Berkicau

Pemaknaan burung tidak saja dalam nilai sosial akan tetapi juga sebagai komoditas ekonomi, yang menjadi income bagi masyarakat, tidak hanya dalam kegiatan perniagaan terhadap burung tertentu melainkan pula pada kegiatan yang berkaitan dengan hobi memelihara burung kicau, seperti latihan bersama, kontes, lomba, dan kegiatan lainnya.

Dalam konteks ekonomi burung kicau ini tidak hanya menjadi income bagi pedagang pakan burung, aksesorisnya dan lain – lain, tetapi sangat menguntungkan bagi penjual burung itu sendiri, dikarenakan nilai ekonomis dari burung kicau tersebut yang tinggi.<sup>58</sup>

Berikut adalah nama – nama burung kicau dan kisaran harganya:<sup>59</sup>

- a. Burung Kacer, untuk di Indonesia yang paling terkenal adalah kacer jawa timur dan kacer bogor, dengan kisaran harga Rp. 250.000 – Rp. 1.500.000.

<sup>58</sup> M. Amin Tamimi, Analisis Sosial dan Ekonomi Tataniaga Burung Kicau di Kabupaten Jember, jember : Fakultas Ekonomi Universitas Jember(Unej), 2014, (15 Maret 2017)

<sup>59</sup><http://Kicau99.blogspot.co.id/2013/10/jenis-dan-nama-burung-yang-paling.html>, (Minggu : 21 Mei 2017, 09.45)

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Burung Kenari, adalah burung dengan bentuk tubuh kecil dengan ukuran tinggi sekitar 8 cm dan panjang 10 – 12 cm, dengan kisaran harga Rp. 200.000 – Rp. 900.000 (tergantung kualitas).
- c. Burung Pleci, adalah burung dengan warna khasnya yaitu hanya kuning dan hijau lumut dan sedikit hitam. Kisaran harga burung pleci ini adalah Rp. 20.000 (bakalan – Rp. 900.000 bahkan sampai jutaan (tergantung kualitas).
- d. Burung Cucak Rawa, burung ini sering ditemui di dekat rawa-rawa atau tepi hutan, sering bersembunyi di balik dedaunan, berukuran besar (28 cm), berkepala pucat dengan kumis hitam mencolok. Kisaran harga burung ini adalah mulai dari Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000 (tergantung kualitas).
- e. Burung Ciblek, atau dikenal dengan perenjak jawa, dengan kisaran harga Rp. 40.000 – Rp. 700.000 (tergantung kualitas).
- f. Burung Jalak Suren, berukuran sedang sekitar 24 cm, bulunya berwarna hitam dan putih, kaki berwarna kuning, suaranya seperti teriakan yang rebut, sumbang dan riang. Harga burung ibi berkisar Rp. 225.000 – Rp. 1.800.000 (tergantung kualitas)
- g. Burung Cucak Hijau, burung ini memiliki warna yang dominan hijau dan sedikit hitam pada bagian kepala dan paruh.
- h. Burung Anis Merah. Anis merah juga sering disebut sebagai punglormerah, punglor cacing, anis bata, atau punglor bata. Burung anis merah ini memiliki kisaran harga Rp. 600.000 – Rp. 1.000.000



- i. Burung Murai Batu, adalah burung berkicau cerdas terbaik yang sangat banyak penggemarnya dikarenakan elegan penampilan dan suaranya, serta dapat menirukan suara burung – burung yang lainnya tanpa meninggalkan suara khasnya. Kisaran harga burung ini adalah Rp. 600.000 – Rp. 3.500.000 bahkan sampai Rp. 40.000.000 atau lebih.
- j. Burung Love Bird, burung ini memiliki harga kisaran Rp. 600.000 – Rp. 1.200.000

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

