

BAB III
TINJAUAN UMUM STRATEGI PENENTUAN HARGA
DALAM ISLAM

A. Pengertian Strategi Penentuan Harga

1. Konsep Strategi

Permasalahan strategi dalam Islam termasuk dalam kelompok *ta'aquuli*.¹ Dalam hal ini Islam memberikan peluang bagi manusia untuk melakukan berbagai inovasi terhadap bentuk-bentuk muamalah yang mereka butuhkan dalam kehidupan mereka, dengan syarat bahwa bentuk muamalah hasil inovasi ini tidak keluar dari prinsip-prinsip yang telah ditentukan oleh Islam.² Termasuk di dalam hal ini adalah strategi penentuan harga.

Strategi, sebagaimana yang dikutip oleh Irine Diana Sari Wijayanti dalam bukunya yang berjudul *Manajemen* berasal dari kata Yunani *strategia* (*stratus = militer dan or = memimpin*), yang artinya seni ilmu untuk menjadi seorang jenderal.³ Sedangkan strategi menurut bahasa adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁴ Jadi strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya

¹*Ta'aquuli* adalah perbuatan hukum yang dapat dinalar oleh manusia. Ia bisa berubah dan berkembang, berbeda dengan *ta'abbudi* yang merupakan perbuatan hukum yang tidak bisa dinalar oleh manusia dan tidak bisa diubah sama sekali, lihat Nasrul Haroen, *Perdagangan Saham Di Bursa Efek Tinjauan Hukum Islam*, (Jakarta: Yayasan Kalimat, 2002), h. 28.

²*Ibid.*, h. 16

³Irine Diana Sari Wijayanti, *Manajemen*, (Jogjakarta: Mitra Cendikia Press, 2008), h. 61

⁴WJS. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2003), h.965.

perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis.⁵ Pengertian strategi sudah biasa dipakai dalam kehidupan sehari-hari, yang umumnya secara intuitif sudah memahami apa yang dimaksud. Namun pengertian strategi secara ilmiah atau secara istilah sampai saat ini masih tetap beragam, diantaranya seperti yang terlihat di bawah ini.

Strategi Menurut Gerald Michaelson dalam bukunya *Sun Tzu Strategi Untuk Penjualan*, adalah suatu rencana yang akan ditetapkan dengan melakukan berbagai hal yang tepat.⁶

Sedangkan menurut Sondong P. Siagian dalam bukunya *Manajemen*, strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan implementasi oleh seluruh jajaran atau organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.⁷

Strategi Phillip Kotler dalam bukunya *Marketing*, adalah wujud rencana yang terarah untuk mencapai tujuan yang diinginkan.⁸

Sedangkan menurut Basu Swasta dalam bukunya *Manajemen Pemasaran Modern*, strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan. Strategi juga didefinisikan sebagai suatu proses yang menentukan arah yang perlu dituju oleh organisasi untuk memenuhi misinya.⁹

⁵Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), Cet. Ke-1, h. 29.

⁶Gerald A. Michaelson dan Steven W. Michaelson, *Sun Tzu Strategi Untuk Penjualan*, (Batam: Karisma Publishing Group, 2004), h. 8.

⁷Sondong P. Siagian, *Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), h. 15.

⁸Phillip Kotler, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1994), h. 7.

⁹Basu Swasta dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Jogjakarta: Liberty, 2005), Cet. Ke-2, h. 5.

Dari berbagai defenisi para ahli, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu rencana tentang upaya untuk dapat dicapainya tujuan-tujuan perusahaan yang ada dan lingkungan yang dihadapi.

Setiap kegiatan membutuhkan perencanaan atau strategi yang efektif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Oleh sebab itu, perlu dipikirkan tentang apa yang dapat dilakukan dengan baik sehingga dapat mencapai sasaran yang dituju. Strategi merupakan suatu aspek yang penting untuk diterapkan dalam bisnis salah satunya dalam penentuan harga.

Di dalam ekonomi Islam dibolehkan menggunakan berbagai strategi untuk menentukan harga pada suatu produk, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara bathil, tidak melakukan penipuan dan kebohongan dan tidak menzhalimi pihak lain. Maka, tipu daya dalam strategi pemasaran terutama dalam penentuan harga itu dilarang dalam Islam karena tipu daya mengandung penipuan, kecurangan, dan kedzaliman. Sementara ketiga hal ini dilarang oleh Allah SWT, karena itu dalam strategi penentuan harga, haruslah senantiasa terbebas dari tipu daya.¹⁰

Rasulullah sendiri dalam perjalanan dakwahnya mengimplementasikan strategi bisnis dengan prinsip yang universal (tidak terbatas). Hal itu merupakan suatu keniscayaan bagi para pebisnis muslim untuk menerapkan prinsip-prinsip dan strategi-strategi yang telah

¹⁰Muhammad Syukir Sula, *Asuransi Syari'ah Life And General*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), h. 440.

dicontohkan Rasulullah SAW, jika ingin mendapatkan keuntungan dan keberkahan secara bersama. Namun tetap diperlukan kesungguhan kedisiplinan dan keyakinan untuk terus mengaplikasikannya karena pasti akan banyak godaan dan tantangan.¹¹

2. Pengertian Penentuan Harga

a. Pengertian Harga

Harga (*price*) adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk memperoleh produk yang diinginkan atau sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Ini mencakup biaya-biaya transaksi, saldo minimum atau kompensasi.¹² Dalam pengertian luas harga adalah sejumlah pengorbanan yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk.¹³ Harga merupakan segala bentuk biaya moneter yang dikorbankan oleh konsumen untuk memperoleh, memiliki, memanfaatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk.¹⁴ harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama adalah sarana untuk memenangkan persaingan di pasar. Fungsi kedua adalah sumber keuntungan perusahaan.¹⁵

¹¹Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h.57.

¹²Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, (Cetakan Pertama,2004), h. 57-58

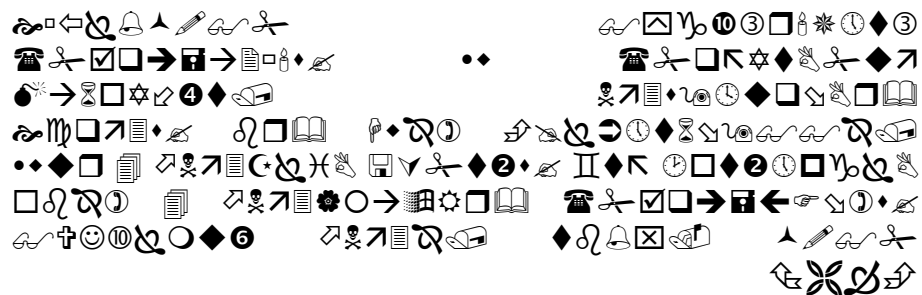
¹³Suharno, Yudi Sutano, *Marketing In Practice*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 178.

¹⁴Ali Hasan, *Marketing*, (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), Cet. Ke-1, h. 299-300.

¹⁵Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Bank*, (Cetakan Pertama, 1997), h. 132

Harga adalah hal penting, karena harga menentukan nilai pendapatan yang diterima. Harga harus ditentukan dengan benar dalam arti kata tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah.¹⁶

Standar alat tukar sangat penting untuk menentukan suatu harga yang setara dalam jual beli. Jika harga yang ditentukan senilai dengan barang yang dibeli, maka pembeli dan nilai barang tersebut seharga dengan alat tukar yang diberikan pembeli, kemudian dilanjutkan dengan serah terima *ijad qabul* yang sah disertai saling ridha meridhai, maka terjadilah keadilan harga dalam jual beli. Sesuai dengan firman Allah SWT:



Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*(Q.S Nisaa’: 29).¹⁷

Ayat tersebut menjelaskan bahwa adanya keridhaan dalam melakukan transaksi, dalam hal ini jual beli yang di dalamnya terdapat unsur harga. Harga adalah instrumen penting dalam jual beli, ketika

¹⁶Sentot Imam Wahyono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 114.

¹⁷Departemen Agama, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Semarang: CV Toha Putra, 1990).

harga yang ditawarkan itu wajar dan sesuai dengan strategi dalam penetapan harga serta aturan yang berlaku maka akan terjadi keadilan. Namun, jika harga itu ditetapkan dengan cara *bathil* yang dimasuki unsur-unsur politik, syahwat mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, maka yang akan terjadi adalah ketidakadilan harga.

Harga menjadi ukuran bagi konsumen tatkala ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atas mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal, sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harga tersebut tergolong murah.

Kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampak berjangkauan jauh, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli. Bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik penjual, apabila kewenangan harga tidak berada pada pelaku usaha melainkan berada pada kewajiban pemerintah, maka penentuan harga yang tidak diinginkan oleh para pembeli (dalam hal ini sebagian masyarakat) bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak orang atau sebagian kalangan, reaksi penolakan itu bisa diekspresikan dalam

berbagai tindakan yang kadang-kadang mengarah kepada tindakan anarkis atau kekerasan yang melanggar norma agama.¹⁸

b. Pengertian Strategi Penentuan Harga

Salah satu keputusan yang sulit dihadapi suatu perusahaan adalah strategi penentuan harga. Menurut David W. Cravens penentuan harga adalah suatu strategi kunci dalam berbagai perusahaan sebagai konsekuensi dari deregulasi, persaingan global yang kian sengit, rendahnya pertumbuhan di banyak pasar, dan peluang bagi perusahaan untuk memantapkan posisinya di pasar.¹⁹

Menurut H. Djaslim Saladin penentuan harga adalah keputusan-keputusan mengenai harga yang ditetapkan oleh manajemen.²⁰

Menurut Buchari Alma penentuan harga adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka tertentu.²¹

Jadi, strategi penentuan harga adalah upaya menentukan harga jual beli barang dagangan yang dilakukan pemerintah disertai

¹⁸Philip Kotler, Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), Cet Ke-8, Jilid 1, h. 439.

¹⁹David W. Cravens, *Pemasaran Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1996), Ed. 4, h. 375.

²⁰Djaslim Saladin, *Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran*, (Bandung: Linda Karya, 2003), Cet. 3, h. 95.

²¹Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 170

pelarangan menjual dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga jual beli yang telah ditetapkan.²²

Meskipun cara penentuan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba, tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan.

Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah salah satu dari empat bauran pemasaran/marketing mix (4P=*product, price, place, promotion*/produk, harga, distribusi, promosi). Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam suatu moneter. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjual produknya baik berupa barang maupun jasa. Menentukan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.²³ Untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

²²Abu Malik Kamal As-Sayyid Salim, *Shahih Fikih Sunnah Lengkap*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), Cet. Ke-1, h. 472.

²³Murti Sumarni, *Marketing Perbankan*, (Yogyakarta: Liberty, 1998), h. 45

Dalam ekonomi Islam siapapun boleh berbisnis. Namun demikian, tidak boleh melakukan *ikhtikar*, yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Bersumber dari hadist dari Sahih Muslim Rasulullah bersabda:

لايحتكر الا خاطي

Artinya: “*tidaklah orang melakukan ihtikar itu kecuali berdosa*”²⁴

Hadist ini menjelaskan ancaman itu datang karena orang yang menyimpan barang ingin membangun dirinya di atas penderitaan orang lain dan tidak peduli apakah manusia kelaparan, yang penting ia mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Semakin masyarakat memerlukan barang itu semakin disembunyikan, dan semakin senang dengan naiknya barang tersebut.²⁵

Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Islam membolehkan bahkan mewajibkan pemerintah melakukan intervensi harga, bila kenaikan harga disebabkan adanya distorsi terhadap permintaan dan penawaran. Kebolehan intervensi harga antara lain karena:²⁶

²⁴Abu Daun bin Ash’as, *Sahih Abu Daud*, (Libanon: Dar al-Fikr, 1994), Juz, 3 No, h. 248.

²⁵Akhmad Mujahidin, *Hukum Islam Journal For Islamic Law*, (Pekanbaru: Fakultas Syari’ah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2000), h. 142

²⁶Adirwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: PT. Raja Graindo Persada, 2007/2001), h. 132

- 1) Intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal tambahan keuntungan (*profit margin*) sekaligus melindungi pembeli dari penurunan daya beli.
- 2) Bila kondisi menyebabkan perlunya intervensi harga, karena jika tidak dilakukan intervensi harga, penjual menaikkan harga dengan cara *ikhthikar* atau *ghaban faa hisy*. Oleh karenanya pemerintah

dituntut proaktif dalam mengawasi harga guna menghindari adanya kezhaliman produsen terhadap konsumen.

- 3) Pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok masyarakat yang lebih kecil. Artinya intervensi harga harus dilakukan secara profesional dengan melihat kenyataan tersebut.

Sebagaimana yang dikutip oleh AA. Islahi dalam bukunya *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah (terj)*, Ibnu Taimiyah mencatat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap permintaan dan konsekuensinya terhadap harga.²⁷

- 1) Keinginan masyarakat (*al-raghab*) atas suatu jenis barang berbeda-beda. Keadaan ini sesuai dengan banyak dan sedikitnya barang yang diminta (*al-matlub*) masyarakat tersebut. Suatu barang sangat diinginkan jika persediaannya sangat sedikit dari pada jika ketersediaannya berlimpah.

²⁷AA. Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1997), h. 107.

- 2) Perubahan jumlah barang tergantung pada jumlah para peminta (*tullab*). Jika jumlah suatu jenis barang yang diminta masyarakat meningkat, harga akan naik dan terjadi sebaliknya, jika jumlah permintaannya menurun.

Harga itu juga dipengaruhi oleh bentuk pembayaran (uang) yang digunakan dalam jual beli. Aplikasi ini berlaku bagi seseorang yang meminjam atau menyewa. Pemberi sewa bisa mendapatkan keuntungan kepada penyewa. Namun, hal ini kurang berlaku bila barang yang disewakan dalam kondisi yang tidak aman, misalnya tanah yang disewakan di suatu wilayah yang banyak perampokan, atau diduduki binatang buas. Harga sewa dari tanah dalam kondisi demikian tak sama dengan tanah yang aman.

B. Dasar Strategi Penentuan Harga

Karena harga suatu barang adalah hak pihak yang bertransaksi maka kepada merekalah diserahkan fluktuasinya. Karena itu, imam atau penguasa tidak layak untuk mencampuri haknya kecuali jika terkait dengan keadaan bahaya terhadap masyarakat umum.

Menurut Ibnu Qudamah, sebagaimana yang dikutip oleh Abdul Munnan dalam bukunya yang berjudul *Teori dan Praktek Ekonomi Islam* menjelaskan bahwa penetapan harga juga mengindasikan pengawasan atas harga tak menguntungkan. Ia berpendapat bahwa penetapan harga akan mendorong harga menjadi lebih mahal. Karena jika pandangan dari luar mendengar adanya kebijakan pengawasan harga, mereka tidak akan mau membawa barang dagangannya di luar harga yang diinginkan. Para pedagang

lokal yang memiliki barang dagangan akan menyembunyikan barang dagangannya. Para konsumen yang membutuhkan akan meminta barang-barang dagangan dan membuat permintaan mereka tidak bisa dipuaskan karena harganya meningkat. Harga yang meningkat dan kedua belah pihak akan menderita. Para penjual akan menderita karena dibatasi dari menjual barang dagangan mereka dan para pembeli menderita karena keinginan mereka tidak bisa dipenuhi. Inilah alasannya kenapa hal ini dilarang.²⁸

Jumhur ulama berpendapat bahwa pada prinsipnya tidak dibenarkan adanya penentuan harga karena ini merupakan kezaliman dan tindakan kedzaliman diharamkan.

Mereka mendasarkan argumennya pada hadist Anas Bin malik, “Pada zaman Rasulullah Saw harga barang pernah melonjak hebat. Orang-orang pun berkata, “Wahai Rasulullah, kalau saja Anda mau menentukan/menstabilkan harga?!” Beliau menjawab,

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْخَالِقُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ الْمُسَعِّرُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنَّ الْقَى اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ وَلَا يَطْلُبُنِي أَحَدٌ بِمَظْلَمَتَهَا إِيَّاهُ، فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

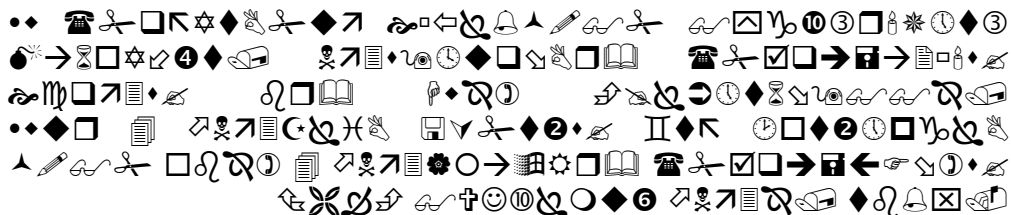
Artinya: “*sesungguhnya Allah adalah Yang Maha Pencipta dan Yang Maha Menggenggam serta Membentangkan, Maha Pemberi Rezeki dan Penentu Harga, sungguh aku ingin bertemu Dengan Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku karena suatu tindak kezhaliman yang telah aku lakukan terhadapnya, baik dalam urusan jiwa maupun harta*”(riwayat Abu Daud).²⁹

Menurut hadist ini, penguasa (imam) tidak berhak menentukan harga yang berlaku di masyarakat, melainkan masyarakat bebas menjual harta benda

²⁸Abdul Munnan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (PT. Dana Bhakti Waqaf: Yogyakarta, 1997), h. 59

²⁹Abu Daud Ash'as, *op. cit.*, h. 472

mereka menurut mekanisme yang berlaku. Penentuan harga (sama saja) melarang mereka untuk membelanjakan hartanya. Padahal penguasa diperintahkan untuk menjaga kemaslahatan umum. Perhatian penguasa terhadap kemaslahatan pembeli dengan (menentukan) harga murah lebih layak dilakukan daripada perhatiannya terhadap kemaslahatan penjual dengan (kebijakan) meninggikan harga. Bila dua urusan ini saling bertentangan, maka penjual dan pembeli wajib diberi keleluasaan untuk mengusahakan diri mereka sendiri dan mewajibkan pemilik barang dagangan untuk menjual sesuatu yang tidak disukainya,³⁰ karena hal ini bertentang firman Allah SWT,



Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”(Q.S Nisaa’: 29).*³¹

Ayat diatas menjelaskan bahwa sesungguhnya dalam penentuan harga tidaklah ditetapkan berdasarkan syariah Islam, tetapi dalam perniagaan antara penjual dan pembeli harus didasarkan kerelaan atau suka sama suka yang tidak merugikan antara penjual dan pembeli serta tidak ada unsur keterpaksaan.

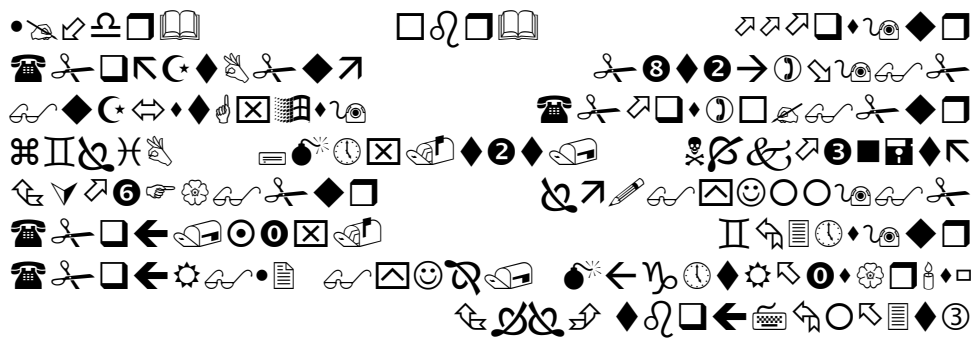
C. Pandangan Ulama tentang Penentuan Harga

³⁰Abu Malik Kamal As-Sayyid Salim, *op.cit.*, h. 473
³¹Depag, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan*, (Depog: Cahaya Qur'an. 2008).

Berikut ini di jelaskan pemikiran ekonomi Islam dalam membahas harga di pasar.

1) Penentuan Harga Menurut Imam Yahya bin ‘Umar³²

Menurut Yahya bin Umar, aktivitas ekonomi merupakan bagian yang tak terpisahkan dari ketaqwaan seorang muslim dari Allah SWT. Hal ini berarti ketaqwaan merupakan asas dalam perekonomian Islam, sekaligus faktor utama yang membedakan ekonomi Islam dengan ekonomi konvensional. Oleh karena itu, di samping Al-Qur’an setiap muslim harus berpegang teguh pada sunnah dan mengikuti seluruh perintah Nabi Muhammad Saw. dalam melakukan aktivitas ekonominya. Lebih lanjut, ia menyatakan bahwa keberkahan akan selalu menyertai orang-orang yang bertaqwa, sesuai dengan firman Allah SWT:



Artinya: “*Jikalau sekiranya penduduk negeri-negeri beriman dan bertakwa, Pastilah kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi mereka mendustakan (ayat-ayat kami) itu, Maka kami siksa mereka disebabkan perbuatannya*”.(Q.S Al-A’raf : 96)

Seperti yang telah disinggung, perhatian Yahya bin Umar tertuju pada hukum-hukum pasar yang terefleksikan dalam pembahasan tentang

³²Yahya bin Umar merupakan salah seorang fuqaha mazhab maliki yang bernama lengkap Abu Bakar Yahya bin Umar bin Yusuf Al-Kannani Al-Andalusi, Lahir pada tahun 213 H, Adapun karyanya adalah kitab *al-Muntakhabah fi Iktishar al-Mustakhrijah fi al-Fiqh al-Maliki* dan kitab *Ahkam al-Suq*.

tas'ir (penentuan harga). Penentuan harga (*al-tas'ir*) merupakan tema sentral dalam kitab *Ahkam al-Suq*. Ia menyatakan bahwa eksistensi harga merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah transaksi dan pengabaian akan dapat menimbulkan kerusakan dalam kehidupan masyarakat.³³

Berkaitan dengan hal ini, Imam Yahya bin Umar berpendapat bahwa *al-tas'ir* (penentuan harga) tidak boleh dilakukan seperti yang telah dijelaskan sebelumnya berdasarkan sabda Nabi Muhammad SAW. Imam Yahya bin Umar menyatakan bahwa pemerintah tidak boleh melakukan intervensi pasar, kecuali dalam dua hal, yaitu:

- a. Para pedagang tidak memperdagangkan barang dagangan yang sangat dibutuhkan masyarakat sehingga dapat menimbulkan kemudharatan serta merusak mekanisme pasar..³⁴
- b. Para pedagang melakukan praktek *siyasah al-ighraq* atau banting harga (*dumping*) yang dapat menimbulkan persaingan yang tidak sehat serta dapat mengacaukan stabilitas harga pasar.³⁵

Pernyataan Yahya bin Umar tersebut jelas mengindikasikan bahwa hukum asal intervensi pemerintah adalah haram. Intervensi baru dapat dilakukan jika kesejahteraan masyarakat terancam. Pelarangan terhadap praktik *tas'ir* (penentuan harga) tersebut sekaligus menunjukkan bahwa sesungguhnya Yahya bin Umar mendukung kebebasan ekonomi termasuk kebebasan kepemilikan. Sikap Rasulullah Saw, yang menolak melakukan

³³Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2006), Ed. 3, h. 286.

³⁴*Ibid.*, h. 287.

³⁵*Ibid.*, h. 287.

penentuan harga juga merupakan indikasi awal bahwa dalam ekonomi Islam tidak hanya terbatas mengatur kepemilikan khusus, tetapi juga menghormati dan menjaganya. Tentu saja kebebasan ekonomi yang dimaksud adalah bukan kebebasan mutlak seperti yang dikenal dalam ekonomi konvensional, tetapi kebebasan yang terikat oleh syari'ah Islam.³⁶

2) Penentuan Harga Menurut Abu Yusuf³⁷

Poin kontroversial lain dalam analisis ekonomi Abu Yusuf ialah pada masalah penentuan harga (*tas'ir*). Ia menentang penguasa yang menetapkan harga. Argumennya didasarkan pada hadist Rasulullah Saw, *"Pada masa Rasulullah Saw, harga-harga melambung tinggi. Para sahabat mengadu kepada Rasulullah dan memintanya agar melakukan penetapan harga. Rasulullah Saw. Bersabda, tinggi-rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan Allah, kita tidak bisa mencampuri urusan dan ketetapan-Nya"*

Penting diketahui, para penguasa pada periode itu umumnya memecahkan masalah kenaikan harga dengan menambah suplai bahan makanan dan mereka menghindari kontrol harga. Kecendrungan yang ada dalam pemikiran ekonomi Islam adalah membersihkan pasar dari praktik penimbunan, monopoli, dan praktik korup lainnya dan kemudian

³⁶*Ibid.*, h. 288.

³⁷Ya'qub bin Ibrahim bin Habib bin Khunais bin Sa'ad Al-Anshari Al-Jalbi Al-Kufi Al-Baghdadi, atau lebih dikenal Abu Yusuf adalah tokoh pelapor dalam menyebarkan dan mengembangkan mazhab Hanafi, lahir di Kufah pada tahun 113 H (731), adapun karyanya adalah *al-Jawami*, *ar-Radd 'ala Siyar al-Auza'i*, *al-Atsar*, *Ikhtilaf Abi Hanifah wa Ibn Abi Laila*, *Adab al-Qadhi*, dan *al-Kharaj*.

membiarkan penentuan harga kepada kekuatan permintaan dan penawaran. Abu Yusuf tidak dikecualikan dalam hal kecendrungan ini.³⁸

3) Penentuan Harga Menurut Ibnu Taimiyah tentang regulasi harga dalam karya kitabnya *Al- Hisbah*.³⁹

Ibnu Taimiyah membedakan dua jenis penentuan harga, yakni penentuan harga yang tidak adil dan cacat hukum serta penentuan harga yang adil dan sah menurut hukum. Penentuan harga yang tidak adil dan cacat hukum adalah penentuan harga yang dilakukan pada saat kenaikan harga-harga terjadi akibat persaingan pasar bebas, yakni kelangkaan *supply* atau kenaikan *demand*. Sekalipun tidak pernah menggunakan istilah “kompetisi” secara eksplisit, beberapa penjelasan Ibnu Taimiyah mengisyaratkan pandangannya yang jelas mengenai kondisi kompetisi sempurna (*perfect competition*), khususnya ketika membahas tentang fungsi pasar. Sebagai contoh, ia menyatakan:

“memaksa masyarakat untuk menjual barang-barang dagangannya tanpa ada dasar yang mewajibkannya atau melarang mereka menjual barang-barang yang diperbolehkan merupakan sebuah kezaliman yang diharamkan”.⁴⁰

Pernyataannya tersebut mengidentifikasi bahwa masyarakat memiliki kebebasan sepenuhnya untuk masuk atau keluar pasar. Ibnu

³⁸*Ibid.*, 253

³⁹Ibnu Taimiyah yang bernama lengkap Taqiyuddin Ahmad bin Abdul Halim lahir di kota Harran pada tanggal 22 Januari 1263 M (10 Rabiul Awwal 661 H) yang berasal dari keluarga yang berpendidikan tinggi, ayah dan pamannya adalah ulama besar Mazhab Hanbali, adapun karyanya adalah *Majmum' Fatawa Syaikh al-Islam, as-Siyasah asy-Syar'iyah fi Ishlah ar-Ra'iyah dan al-Hisbah fi al-Islam*.

⁴⁰Adiwarman Azwar Karim, *op.cit*, h. 368

Taimiyah menentang segala bentuk kolusi yang terjadi di antara sekelompok pedagang atau pembeli dan pihak-pihak tertentu lainnya. Ia menekankan perlunya pengetahuan tentang pasar dan barang-barang dagangan, seperti transaksi jual beli yang bergantung pada kesepakatan yang membutuhkan pengetahuan dan pemahaman.

D. Strategi Penentuan Harga dalam Islam

Teori ekonomi Islam mengenai harga pertama kali dapat dilihat dari sebuah Hadist yang menceritakan bahwa ada sahabat yang mengusulkan kepada Nabi untuk menetapkan harga dipasar,⁴¹ sebagaimana yang telah diungkapkan sebelumnya.

Sistem didefinisikan sebagai suatu organisasi berbagai unsur yang saling berhubungan satu sama lain. Unsur tersebut juga saling mempengaruhi dan saling bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.⁴²

Ekonomi Islam merupakan bagian dari sistem Islam yang mencakup kaidah dan syari'atnya. Dalam sistem ekonomi Islam, manusia dikendalikan oleh keyakinan bahwa tingkah laku ekonomi manusia di dunia ini akan dapat terkendali, sebab manusia harus sadar bahwa perbuatannya termasuk tindakan ekonominya akan dimintai pertanggung jawabannya kelak oleh Allah SWT yang dasarnya adalah iman. Oleh karena itu, perilaku yang diutamakan oleh individu beriman adalah kerjasama bukan kompetisi.

⁴¹Mawardi, *Ekonomi islam*, (Pekanbaru: Alaf Riau, 2007), h. 37

⁴²Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), Ed. 1, Cet ke-3, h. 11

Bila kompetisi yang diutamakan akan membuahkan ketidakadilan dan ketidakjujuran, serta akan merusak tatanan moral yang amat didambakan oleh manusia yang beriman. Oleh karena itu, paradigmanya adalah syari'ah, dan hal ini menjadi dasar dalam sistem ekonomi Islam. Dengan kata lain syarat utama adalah memasukkan unsur-unsur syari'ah dalam bidang ekonomi. Karena ekonomi Islam adalah ilmu sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang tidak bebas dari nilai-nilai Islam atau nilai-nilai moral.⁴³

Nilai-nilai moral merupakan aspek normatif yang harus dipakai untuk menganalisa fenomena ekonomi serta mengambil sejumlah keputusan sehingga mampu meraih tujuan-tujuan yang diridhai Allah SWT.⁴⁴ Dalam sistem ekonomi Islam, pasar yang ada berdasarkan etika dan nilai-nilai syari'ah, baik dalam bentuk perintah, larangan, anjuran, ataupun himbauan. Pelaku pasar mempunyai tujuan utama dalam melakukan sebuah transaksi, yaitu mencapai ridha Allah SWT yang berdasarkan pada *nilai-nilai Ilahiah* demi mewujudkan kemaslahatan hidup bersama di samping kesejahteraan individu.⁴⁵

Harga yang adil ini dijumpai dalam beberapa terminologi, antara lain: *si'r al-mith*, *tsaman al-mith*, dan *qimah al-adl* (harga yang adil) pernah digunakan oleh Rasulullah Saw. Dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, dimana budak ini akan menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil atau *qimah*

⁴³Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT. Amanah Bunda Sejahtera, 1997).

⁴⁴Muh Said, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Suska Pers, 2008), h. 30-39.

⁴⁵Said Saad Marthon, *Ekonomi Islam Di Tengah Krisis Global*, (Jakarta: Zikrul Hakim), Cet. Ke-1, h. 77-78.

al-adl (sahih muslim). Penggunaan istilah ini juga ditemukan dalam laporan tentang Khalifah Umar bin Khatab dan Ali bin Abi Thalib. Umar bin Khatab menggunakan istilah harga yang adil ini ketika menetapkan nilai baru atas fidyah (denda/uang tebusan darah), setelah nilai dirham turun sehingga harga-harga naik (Ibn Hanbal).⁴⁶

Meskipun istilah-istilah di atas telah digunakan sejak masa Rasulullah Saw dan khulafaurrasyidin, tetapi sarjana muslim pertama yang memberikan perhatian secara khusus adalah Ibnu Taimiyah. Ibnu Taimiyah sering menggunakan terminologi dalam pembahasan harga ini, yaitu *Iwad al-mith* (*equivalen compensation/kompensasi yang setara*) dan *tsaman al-mith* (*equivalen price/harga yang setara*). Dalam *al-Hisbahfi al-Islam*, sebagaimana yang dikutip oleh Adiwarmarman Azwar Karim dalam bukunya yang berjudul *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, menjelaskan. "kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*).⁴⁷ Di manapun ia membedakan antara dua jenis harga yaitu harga yang tidak adil dan terlarang serta harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara ini sebagai harga yang adil."⁴⁸

Adapun strategi penentuan harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada strategi penentuan harga yang adil sebab ia cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, strategi penentuan harga yang adil ini adalah harga yang tidak

⁴⁶*Ibid.*, h. 353.

⁴⁷Adiwarmarman Azwar Karim, *op.cit.*, h. 354

⁴⁸*Ibid.*, h. 358

menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Penentuan harga harus mencerminkan manfaat sebagai pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarnya.

Di samping kekayaan duniawi, ada pahala besar pada hari kebangkitan nanti yang disediakan bagi para pedagang yang jujur. Menurut Nabi, peraturan-peraturan berikut harus diperhatikan dalam berdagang. di samping sikap adil dan jujur dalam melakukan transaksi. Salah satunya adalah penjual tidak boleh mempraktekkan kebohongan dan penipuan mengenai barang-barang yang dijual pada pembeli.⁴⁹ Sebagai mana terlihat dalam hadist berikut:

حَدَّثَنَا عُبَيْدُ اللَّهِ بْنُ مُعَاذٍ الْعَنْبَرِيُّ حَدَّثَنَا أَبِي حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ عَدِيِّ وَهُوَ ابْنُ ثَابِتٍ عَنْ أَبِي حَازِمٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ التَّلَمِّي لِلرُّكْبَانِ وَأَنْ يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ وَأَنْ تَسْأَلَ الْمَرْأَةُ طَلَاقَ أُخْتِهَا وَعَنْ النَّجْشِ وَالتَّصْرِيَةِ وَأَنْ يَسْتَامَ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِو حَدَّثَنِيهِ أَبُو بَكْرِ بْنُ نَافِعٍ حَدَّثَنَا غُنْدَرٌ ح وَ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الْمُثَنَّى حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ جَرِيرٍ ح نَا عَبْدُ الْوَارِثِ بْنُ عَبْدِ الصَّمَدِ حَدَّثَنَا أَبِي قَالُوا جَمِيعًا حَدَّثَنَا شُعْبَةُ بِهَذَا الْإِسْنَادِ فِي حَدِيثِ غُنْدَرٍ وَوَهْبِ تَهِي وَفِي حَدِيثِ عَبْدِ الصَّمَدِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى بِمَثَلِ حَدِيثِ مُعَاذٍ عَنْ شُعْبَةَ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Ubaidullah bin Mu'adz Al Anbari telah menceritakan kepada kami ayahku telah menceritakan kepada kami Syu'bah dari 'Adi yaitu Ibnu Tsabit dari Abu Hazim dari Abu Hurairah bahwasannya Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang dari mencegat pedagang (sebelum sampai ke

⁴⁹Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Seorang Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhumi, 1997), Cet, Ke-3, h. 28

pasar untuk memborong dagangannya), memborong dagangan orang dusun (untuk mendapatkan laba yang berlipat-lipat), seorang wanita meminta suaminya untuk menceraikan madunya, jual beli najsy (menambahkan harga barang dengan tujuan menipu pembeli), menahan susu ternak yang akan dijual supaya kelihatan air susunya banyak, dan menawar barang yang sudah dtawar orang lain." Telah menceritakan kepadaku Abu Bakar bin Nafi' telah menceritakan kepada kami Ghundar. Dan diriwayatkan dari jalur lain, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Al Mutsanna telah menceritakan kepada kami Wahb bin Jarir. Dan diriwayatkan dari jalur lain, telah menceritakan kepada kami Abdul Warits bin Abdush Shamad telah menceritakan kepada kami ayahku mereka semua mengatakan; Telah menceritakan kepada kami Syu'bah dengan isnad haditsnya Ghundar dan Wahb yaitu dengan lafazh; "Dilarang". Sedangkan dalam haditsnya Abdush Shamad disebutkan; "Bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang..." seperti haditsnya Mu'adz dari Syu'bah".(H.R Muslim).⁵⁰

Hadist di atas memberikan suatu pelajaran bahwa di dalam perdagangan untuk menentukan kehalalan penghasilan atau rezki tergantung pada bagaimana cara mendapatkannya. Jika seorang pedagang menginginkan dagangannya terjual banyak maka yang dilakukannya bukanlah dengan cara curang melainkan dia harus selalu jujur dalam perdagangan.

a. Strategi Penentuan Harga Nabi Muhammad SAW

Strategi penentuan harga yang sesuai syariat adalah berupaya dengan sungguh-sungguh di jalan Allah dengan mengelolah sumberdaya secara optimal untuk mencapai tujuan yang terbaik di sisi Allah,⁵¹ baik di dunia maupun di akhirat. Adapun strategi penentuan harga yang dijalankan Rasulullah SAW meliputi:

⁵⁰Muslim Ibn al-Hajjaj al-Nai Sabury, *Shahih Muslim*, (Beirut: Dar Ihya' al-Turos al-Aroby, TT), Juz. 3, h. 154

⁵¹M. Suyanto, *Muhammad Business Strategy & Ethics (Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW)*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), Ed. 1, h. 183.

- 1) Strategi penentuan harga yang digunakan Nabi Muhammad berdasarkan prinsip suka sama suka. Dalam surat An Nisaa' ayat 29, sebagaimana yang telah diungkap sebelumnya. Dari Anas, RA, katanya Nabi SAW bersabda:

حَدَّثَنَا مُوسَى بْنُ إِسْمَاعِيلَ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَارِثِ عَنْ أَبِي التَّيَّاحِ عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَا بَنِي النَّجَّارِ تَأْمِنُونِي بِحَائِطِكُمْ وَفِيهِ حَرْبٌ وَنَخْلٌ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Musa bin Isma’il telah menceritakan kepada kami ‘Abdul Warits dari Abu At-Tayyah dari Anas radliallahu ‘anhu berkata; Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam berkata: "Wahai Banu Najar, juallah kepadaku berapa harga (kebun kalian) ". Didalam kebun tersebut terdapat reruntuhan bangunan dan pohon-pohon kurma”.(H.R Bukhari).⁵²

Hadist di atas menjelaskan bahwa Rasulullah ingin membeli kebun tersebut dengan harga yang ditetapkan si pemilik kebun. Karna didalam kebun tersebut terdapat runtunan dan pohon kurman. Jika sesuai antara kebun dan harga kebun tersebut maka Rasulullah menyetujuinya, maka hal tersebut harus ada prinsip keridhaan atau suka sama suka antara kedua belah pihak.

- 2) Strategi penentuan harga yang digunakan Nabi Muhammad SAW adalah prinsip tidak menyaingi harga orang lain dan tidak menyongsong membeli barang sebelum dibawa ke pasar serta tidak

⁵²Muhammad Ibn Ismail al-Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Kairo: Dar al-Syaab, 1997), Juz. 3, h. 83.

berbohong atau membeda-bedakan pembeli dengan melakukan eksploitasi harga.⁵³Dari Abu Hurairah, RA, katanya:

حَدَّثَنَا الْمَكِّيُّ بْنُ إِبْرَاهِيمَ قَالَ أَخْبَرَنِي ابْنُ جُرَيْجٍ عَنْ ابْنِ شَهَابٍ عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ أَنَّهُ سَمِعَ أَبَاهُ رِيرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا يَبْتَاعُ الْمَرْءُ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ وَلَا تَنَاجَشُوا وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Al Makkiy bin Ibrahim berkata, telah mengabarkan kepada saya Ibnu Juraij dari Ibnu Syihab dari Sa'id bin Al Musayyab bahwa dia mendengar Abu Hurairah radliallahu 'anhu berkata, bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Janganlah seseorang membeli apa yang sedang dibeli saudaranya dan janganlah kalian melebihkan harga tawaran barang (yang sedang ditawarkan orang lain) dan janganlah kamu membohongkan harga barang dan janganlah orang kota menjual buat orang desa".(H.R Bukhari).⁵⁴

Hadist di atas menjelaskan tidak boleh melarang orang kota menjual barang orang desa. Serta berbohong atau membeda-bedakan pembeli dengan melakukan eksplotasi harga dalam menentukan harga agar barang tersebut terjual, kemudian menyaingi penjual lainnya dengan menurunkan harga agar pembeli membeli kepadanya serta menawarkan barang yang sedang ditawarkan oleh saudaranya yang lain.

- 3) Nabi Muhammad SAW menetapkan strategi harga dengan prinsip membantu orang lain.⁵⁵Dari Jabir bin Abdullah,RA, katanya:

⁵³M. Suyanto, *op. cit.*,h. 267.

⁵⁴Muhammad Ibn Ismail al-Bukhari, *op. cit.*, h. 94

⁵⁵M. Suyanto, *op. cit.*,h. 268.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَهَّابِ حَدَّثَنَا عُبَيْدُ اللَّهِ عَنْ وَهْبِ بْنِ كَيْسَانَ عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَكُنْتُ مَعَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي غَزَاةٍ فَأَبْطَأَ بِي جَمَلِي وَأَعْيَا فَأَتَى عَلَيَّ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ جَابِرُ فَقُلْتُ نَعَمْ قَالَ مَا شَأْنُكَ قُلْتُ أَبْطَأَ عَلَيَّ جَمَلِي وَأَعْيَا فَتَخَلَّفْتُ فَنَزَلَ يَجْحَنهُ بِمِحْنِهِ ثُمَّ قَالَ ارْكَبْ فَرَكِبْتُ فَلَقَدْ رَأَيْتُهُ أَكْفُهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ تَزَوَّجْتَ قُلْتُ نَعَمْ قَالَ بَكْرًا أَمْ نَيْبًا قُلْتُ بَلْ نَيْبًا قَالَ أَفَلَا جَارِيَةٌ تَلَاعِبُهَا وَتَلَاعِبُكَ قُلْتُ إِنَّ لِي أَخَوَاتٍ فَأَحْبَبْتُ أَنْ أَتَزَوَّجَ امْرَأَةً يَجْمَعُهُنَّ وَتَمَشُطُهُنَّ وَتَقُومُ عَلَيْهِنَّ قَالَ أَمَا إِنَّكَ قَادِمٌ فَإِذَا قَدِمْتَ فَالْكَيْسَ الْكَيْسَ ثُمَّ قَالَ أَتَبِعُ جَمَلَكَ قُلْتُ نَعَمْ فَاشْتَرَاهُ مِنِّي بِأُوقِيَّةٍ ثُمَّ قَدِمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَبْلِي وَقَدِمْتُ بِالْغَدَاةِ فَجِئْنَا إِلَى الْمَسْجِدِ فَوَجَدْتُهُ عَلَى بَابِ الْمَسْجِدِ قَالَ أَلَا أَنْ قَدِمْتَ قُلْتُ نَعَمْ قَالَ فَدَعِ جَمَلَكَ فَادْخُلْ فَصَلِّ رَكَعَتَيْنِ فَدَخَلْتُ فَصَلَّيْتُ فَأَمَرَ بِلَالًا أَنْ يَزِنَ لَهُ أُوقِيَّةً فَوَزَنَ لِي بِلَالٌ فَأَرْجَحَ لِي فِي الْمِيزَانِ فَاَنْطَلَقْتُ حَتَّى وَلَّيْتُ فَقَالَ ادْعُ لِي جَابِرًا قُلْتُ الْآنَ يَرُدُّ عَلَيَّ الْجَمَلَ وَلَمْ يَكُنْ شَيْءٌ أَبْغَضَ إِلَيَّ مِنْهُ قَالَ خُذْ جَمَلَكَ وَلَكَ ثَمَنُهُ

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Basysyar telah menceritakan kepada kami 'Abdul Wahhab telah menceritakan kepada kami 'Ubaidullah dari Wahab bin Kaisan dari Jabir bin 'Abdullah radiallahu 'anhu berkata: "Aku pernah bersama Nabi shallallahu 'alaihi wasallam dalam suatu peperangan lalu untaku berjalan lambat hingga aku kelelahan. Kemudian Nabi shallallahu 'alaihi wasallam menemuiku". Jabir berkata: Aku katakan kepada Beliau (setelah bertanya kepadaku): "Iya". Beliau bertanya: Apa sebabnya?" Aku katakan: "Untaku berjalan sangat lambat hingga aku kelelahan dan tertinggal. Kemudian Beliau berhenti turun dan memukul untaku dengan tongkat Beliau lalu berkata: "Kendarailah". Maka aku mengendarainya. Sungguh aku melihat unta itu mengikuti Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam. Beliau bertanya kepadaku: "Apakah kamu sudah menikah?" Aku jawab: "Sudah". Beliau bertanya lagi: "Dengan seorang gadis atau janda?" Aku jawab: "Janda". Beliau berkata: "Mengapa

tidak dengan seorang gadis sehingga kamu dapat bersenda gurau dengannya dan dia bisa bersenda gurau denganmu". Aku katakan: "Sesungguhnya aku punya saudara-saudara perempuan. Aku ingin jika aku menikahi seorang wanita dia adalah orang yang akan tetap dapat menyatukan saudara-saudara perempuanku itu, menyisir dan membimbing mereka". Beliau berkata: "Sungguh kamu sudah terlambat maka jika kamu bisa mendahului maka kamu akan menjadi orang yang hebat". Kemudian Beliau berkata: "Apakah kamu akan menjual untamu?" Aku jawab: "Ya". Maka Beliau membeli untaku dengan satu 'uqiyah, lalu Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam tiba sebelum aku tiba, aku tiba setelah tengah hari. Lalu kami datang ke masjid dan aku dapati Beliau di pintu masjid, lalu Beliau berkata: "Baru sekarang kamu tiba?" Aku jawab: "Ya". Maka beliau berkata: "Biarkanlah untamu itu". Maka Beliau masuk ke dalam masjid lalu shalat dua raka'at, dan akupun masuk ke masjid lalu shalat. Kemudian Beliau memerintahkan Bilal untuk menimbang baginya satu 'uqiyah. Lalu Bilal menimbang satu 'uqiyah untukku dengan timbangan yang akurat. Kemudian aku pergi hingga berpaling meninggalkan Beliau. Kemudian Beliau berkata: "Panggilah Jabir untuk menemuiku". Aku katakan: Sekarang Beliau mengembalikan unta itu kepadaku padahal tidak ada yang lebih aku benci kecuali unta itu". Beliau berkata: "Ambillah untamu dan harga jaulnya tetap buatmu". (H.R. Bukhari).⁵⁶

- 4) Nabi Muhammad SAW menetapkan strategi harga meskipun dengan sahabat terdekat. Dari 'Aisyah, RA, katanya:

حَدَّثَنَا فَرُوقُ بْنُ أَبِي الْمَغْرَاءِ أَخْبَرَنَا عَلِيُّ بْنُ مُسْهِرٍ عَنْ هِشَامِ بْنِ أَبِيهِ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ لَقَلَّ يَوْمٌ كَانَ يَأْتِي عَلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَّا يَأْتِي فِيهِ بَيْتَ أَبِي بَكْرٍ أَحَدَ طَرَفِي النَّهَارِ فَلَمَّا أُذِنَ لَهُ فِي الْخُرُوجِ إِلَى الْمَدِينَةِ لَمْ يَرْعَنَا إِلَّا وَقَدْ أَتَانَا ظَهْرًا فَخَبَّرَ بِهِ أَبُو بَكْرٍ فَقَالَ مَا جَاءَنَا النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي هَذِهِ السَّاعَةِ إِلَّا لِأَمْرٍ حَدَثَ فَلَمَّا دَخَلَ عَلَيْهِ قَالَ لِأَبِي بَكْرٍ أَخْرِجْ مِنْ عِنْدِكَ قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّمَا هُمَا ابْنَتَايَ يَعْنِي عَائِشَةَ وَأَسْمَاءَ قَالَ أَشَعْرَتَ أَنَّهُ قَدْ أُذِنَ لِي فِي الْخُرُوجِ قَالَ الصُّحْبَةَ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ الصُّحْبَةَ قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّ عِنْدِي نَاقَتَيْنِ أَعَدَدْتُهُمَا لِلْخُرُوجِ فَخُذْ إِحْدَاهُمَا قَالَ قَدْ أَخَذْتُهَا بِالتَّمَنِ

⁵⁶Muhammad Ibn Ismail al-Bukhari, *op. cit.*, h. 81

Artinya: *“Telah menceritakan kepada kami Farwah bin Abu Al Maghra’ telah mengabarkan kepada kami 'Ali bin Mushir dari Hisyam dari bapaknya dari 'Aisyah radliallahu 'anha berkata; "Sangat jarang tiba sebuah hari selain di hari tersebut beliau shallallahu 'alaihi wasallam menemui rumah Abu Bakar pada dua ujung siang. Maka ketika Beliau diizinkan untuk berhijrah ke Madinah, tidaklah Beliau meninggalkan kami melainkan Beliau mendatangi kami ketika zhuhur, lalu Abu Bakar diberitahu tentang kedatangan beliau shallallahu 'alaihi wasallam. Maka Abu Bakar berkata: "Tidaklah Nabi shallallahu 'alaihi wasallam menemui kami pada saat seperti ini melainkan pasti karena ada suatu peristiwa yang terjadi". Ketika Beliau telah menemui Abu Bakar, Beliau berkata: "Keluarkanlah orang orang yang ada di rumahmu!". Abu bakar berkata: "Wahai Rasulullah, kedua orang itu adalah dua anak puteriku, yaitu 'Aisyah dan Asma". Beliau bertanya: "Apakah kamu sudah tahu bahwa aku telah diizinkan untuk keluar (berhijrah)?" Abu Bakar berkata: Ash-Shuhbah (kita berangkat bersama) wahai Rasulullah". Beliau bertanya: "Benar, kita berangkat bersama". Abu bakar berkata: "Wahai Rasulullah, sesungguhnya aku punya dua ekor unta yang telah aku siapkan keduanya untuk keluar hijrah maka ambillah salah satunya". Maka Beliau berkata: "Aku sudah mengambil salah satunya dan kamu terima harga jualnya".(H.R. Bukhari).⁵⁷*

5) Strategi harga yang ditetapkan dalam jual beli kepada Allah, dicontohkan oleh Ali bin Abi Thalib. Ali bin Abi thalib.

”Wahai wanita, apakah kamu mempunyai sesuatu yang bisa dimakan suamimu?” Tanya Ali kepada istrinya Fatimah.”Demi Allah aku tidak mempunyai sesuatu sedikitpun, Namun ini ada uang 6 dirham dari hasil upahku memintal bulu. Uang tersebut akan aku belikan makanan untuk Hasan dan Husein.”jawab Fatimah.”Wahai

⁵⁷Ibid., h. 90

wanita yang mulia, berikan uang 6 dirham itu kepadaku.”kata Ali. Fatimah lalu memberikan uang 6 dirham itu kepada Ali bin Abi thalib. Sesudah uang diterima, Ali keluar rumah dengan maksud membeli makanan untuk kedua putranya. Tiba-tiba ditengah jalan ia bertemu seorang yang berkata,”Siapa yang mau meminjam Allah, Dzat Yang Menguasai dan pasti Dia akan menepati Janji-Nya”.Akhirnya Ali mendekati orang tersebut dengan menyerahkan uang 6 dirham yang dibawanya dari rumah yang sedianya dibelikan makan untuk anaknya. Setelah uang diberikan Ali langsung pulang. Ketika Fatimah mengetahui kepulangan suaminya ke rumah tanpa membawa makanan apa-apa, ia terus menangis. Melihat istrinya menangis, Ali langsung bertanya?”Wahai wanita mulia, apa yang menyebabkan engkau menangis?” “Wahai purta paman Rasulullah, aku melihat engkau pulang dengan tanpa membawa makanan sedikitpun.” Jawab Fatimah.’Wahai wanita mulia, aku telah menghutangkan uang 6 dirham tadi kepada Allah,’kata Ali.”Kalau itu yang engkau lakukan, aku setuju,”kata Fatimah. Kemudian Ali bin Abi Thalib keluar hendak menuju ke tempat Rasulullah SAW, tiba-tiba di trngah jalan ia bertemu seorang Badui yang sedang menuntun unta. Ali lalu mendekati Badui tersebut, maka Badui itu berkata,’Wahai ayah Hasan, belilah unta ini.” “Aku tidak mempunyai uang sepeserpun untuk membeli untamu itu.”Kata Ali. Badui:”Aku menjual unta ini dengan cara dihutangkan.”Ali:”Kalau begitu, berapa harga unta ini kamu jual? Badui:”Aku menjualnya dengan harga 100 dirham”. Ali ”Baiklah, unta ini aku beli, namun pembayarannya nanti saja setelah aku mendapatkan uang.

“Setelah itu Ali bin Abi Thalib menuntun unta yang baru dibelinya. Tetapi, tidak begitu jauh Ali dihadang oleh seorang Badui lain, yang bertanya kepadanya “Wahai ayah Hasan, apakah kamu hendak menjual unta yang kamu tuntun itu?” Ali: “Benar, aku hendak menjual unta ini”. Badui: “Berapa harganya?”. Ali: “Harga unta ini 300 dirham”. Badui: “Baiklah, aku beli untamu dengan harga tersebut.” Setelah orang Badui itu menyetujui harganya, ia langsung membayar 300 dirham secara tunai kepada Ali. Sesudah menerima pembayaran tersebut, Ali menyerahkan kendali untanya kepada orang Badui tadi. Kemudian ia pulang ke rumahnya. Tatkala Fatimah mengetahui suaminya datang, ia menyambutnya dengan senyum kasih sayang, sebagaimana kebiasaan yang ia lakukan setiap kali menyambut kedatangan suaminya. Fatimah lalu bertanya “Wahai ayah Hasan, apa yang engkau bawa hari ini?” “Wahai putri Rasulullah, aku telah membeli seekor unta dengan dihutang cara pembayarannya seharga 100 dirham. Aku lalu menjual unta tersebut dengan harga 300 dirham secara tunai. “ jawab Ali.” Aku setuju saja terhadap apa yang kamu lakukan asalkan membawa kemanfaatan dan kemaslahatan.” kata Fatimah. Sesudah berbincang-bincang dengan Fatimah dirasa cukup, ia keluar rumah lagi menuju ke tempat Rasulullah. Pada saat ia memasuki pintu mesjid Rasulullah SAW melihatnya dengan tersenyum dan ketika Ali sudah mendekat, beliau berkata, “Wahai ayah Hasan, apakah kamu yang bercerita kepadaku, ataukah aku yang memberi kabar kepadamu? “Engkau saja yang memberi kabar kepadaku” jawab Ali. Rasulullah berkata, “Wahai

ayaf Hasan, apakah kamu sudah mengerti, siapa sebenarnya Badui yang menjual unta kepadamu itu dan siapa Badui yang kedua yang membelinya?”. Ali: “ Allah dan Rasulnya yang lebih mengetahui”. Rasulullah”Beruntung sekali kamu...beruntung...beruntung...Wahai Ali, kamu telah menghutangi Allah dengan 6 dirham, maka Allah memberimu 300 dirham sebagai pengganti setiap dirham mendapat 50 dirham. Adapun Badui yang pertama adalah Jibril, sedangkan yang kedua adalah Israil”.

Menurut riwayat lain menyebutkan bahwa orang pertama yang menjual unta adalah Jibril, sedangkan yang kedua adalah Mikail.⁵⁸

⁵⁸M. Suyanto, *op. cit.*,h. 269.