

**ANALISIS *ANTARADIN* TERHADAP KENAIKAN HARGA
DALAM PERSPEKTIF MUAMALAH**

SKRIPSI

Oleh :

PUTRI BALQIS
Nim: 2012018091



**FAKULTAS SYARIAH
PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) LANGSA
2022 M /1443 H**

**ANALISIS *ANTARADIN* TERHADAP KENAIKAN HARGA
DALAM PERSPEKTIF MUAMALAH**

Oleh :

PUTRI BALQIS
Nim: 2012018091

Menyetujui

Pembimbing I



Dr. Mukhlis Rais, Lc., M.Pd.I
NIP. 19800923 201101 1 004

Pembimbing II,



Nur Anshari, M.H.
NIP. 19921004 201903 2 015

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Analisis *Antaradin* Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah”. an. Putri Balqis. Nim: 2012018091. Program Studi Hukum Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Syariah IAIN Langsa pada tanggal 19 Agustus 2022. Skripsi ini telah di terima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1).

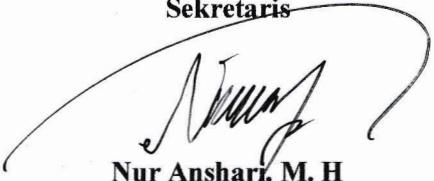
Langsa, 22 Agustus 2022

Dewan Penguji Skripsi


Ketua


Dr. Mukhlis Rais, Lc, M. Pd. I
Nip. 19800923 201101 004

Sekretaris


Nur Anshari, M. H
Nip. 19921004 201903 2 015

Anggota,

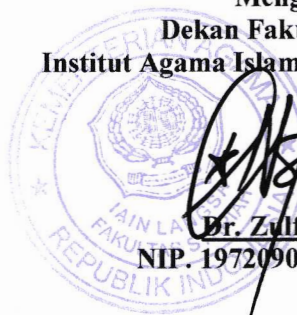

Dr. Early Ridho Kismawadi, S. E. I, MA
NIP. 19891111 202012 1 015

Anggota,


Rahmad Safitri, SH.,MH.
NIP: 198506172020121004

Mengetahui
Dekan Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa


Dr. Zulfikar, MA
NIP. 19720909 199905 1 001



SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Putri Balqis
Tempat/Tgl.Lahir : Langsa, 07 Maret 2001
NIM : 2012018091
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Alamat : Meurandeh Dayah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Analisis Antaradin terhadap Kenaikan Harga dalam Perspektif Muamalah”** adalah benar hasil karya sendiri dan orisinil sifatnya. Apabila dikemudian hari ternyata/terbukti hasil plagiasi karya orang lain atau di buatkan orang lain, maka akan dibatalkan dan saya siap menerima sanksi akademik sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Langsa, 25 Juli 2022
Yang membuat pernyataan,


(Putri Balqis)


METERAI
TEMPEL
46AAJX814263943



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil'alamiin, segala puji dan syukur ke hadirat Allah Swt, Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, shalawat dan salam kita sanjung sajikan kepangkuan alam Nabi Muhammad Saw, Sang pembuka jalan bagi kita, terutama penulis, penutup risalah dari para nabi terdahulu, pemberi teladan agung yang menuntun kita untuk menjalani hidup didunia dan akhirat. Sebuah penantian dan perjuangan yang panjang pada akhirnya sampai jugalah pada saatnya penulis menyusun suatu karya ilmiah yang berupa skripsi dalam rangka melengkapi syarat-syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S-1). Skripsi ini berjudul "*Analisis Antaradin Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah*" Penulis sadar sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penyusun mengucapkan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA. selaku Rektor pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa
2. Bapak Dr. Zulfikar, M.A selaku Dekan Faultas Syariah .
3. Ibu Anizar, MA selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah
4. Bapak Muhammad Firdaus, Lc., M.Sh sebagai penasehat akademik
5. Bapak Mukhlis, Rais, Lc, M. Pd.I sebagai Pembimbing pertama dan Bapak Nur Anshari, M.H sebagai pembimbing kedua, yang telah rela meluangkan waktu untuk membimbing dan mencurahkan tenaga untuk memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

6. Bapak dan Ibu Dosen yang dengan sabarnya mendidik dan mengajarkan berbagai disiplin ilmu pengetahuannya.
7. Teristimewa kepada Ayah dan Ibu tercinta yang telah menjadi suri teladan sekaligus motivator utama, dan penasehat terbaik yang senantiasa dengan ikhlas dan bijaksana memberikan dorongan, kasih sayang, dan doa serta menjadi inspirasi bagi penulis sampai penulis menjadi seseorang yang bermakna dan semoga menjadi apa yang diharapkan. Terima kasih banyak atas semua pengorbanannya.
8. Dan untuk semua pihak yang tidak mungkin disebutkan satu per satu. Kepada semuanya penulis memanjatkan do'a kehadiran Allah Swt. Semoga jasa-jasa mereka diterima sebagai amal yang shaleh dan mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah. Amien.

Selanjutnya penulis mengakui bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penulisannya. Hal ini bersumber dari keterbatasan yang penulis miliki. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati mohon kepada pembaca untuk berkenan menyampaikan kritik dan saran konstruktif demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Akhirnya, penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini berguna bagi penulis pribadi dan pembaca umumnya. *Amien Ya Allah Ya Rabbal A'lamin.*

Langsa, 02 Juni 2022
Penulis,

Putri Balqis
Nim: 2012018091

DAFTAR ISI

	<i>Halaman</i>
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
PERNYATAAN KEASLIAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A.Latar Belakang Masalah	1
B.Rumusan Masalah	5
C.Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D.Penjelasan Istilah	7
E.Penelitian Terdahulu	9
F.Kajian Teori	11
G.Sistematika Pembahasan	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A.Konsep <i>Antaradhin</i>	14
1.Pengertian <i>Antaradhin</i>	14
2.Dasar Hukum <i>Antaradin</i>	15
3.Bentuk Praktek <i>Antaradin</i>	20
B.Perdagangan Dalam Islam	22
1.Pengertian Perdagangan	22
2.Sistem Perdagangan Dalam Islam.....	23
3.Berbagai Larangan dalam Berdagang	25
C. Penetapan Keuntungan Dalam Islam.....	31

BAB III METODE PENELITIAN

A.Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B.Lokasi Penelitian	36
C.Sumber Data Penelitian	37
D.Teknik Pengumpulan Data	38
E.Teknik Analisis Data	40
F.Pengecekan Keabsahan Data	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A.Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	43
B. Praktek Kenaikan Harga Jual Makanan Di Rumah Makan Kota Langsa	51
C. Implikasi <i>Antaradhin</i> Terhadap Kenaikan Harga Jual Makanan di Rumah Makan Kota Langsa Dalam Perspektif Mumalah.....	57
D.Analisis Pembahasan.....	63

BAB V PENUTUP

A.Kesimpulan	66
B. saran.....	67

DAFTAR PUSTAKA	69
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi terkait dengan jual beli di rumah makan dan terkait terhadap kenaikan harga, sebagaimana jual beli ada aturan yang mengatur masalah harta dan hubungan antara sesama manusia yaitu disebut bab muamalah. Salah satu bentuk yang diatur dalam Islam adalah jual beli, yang mana jual beli sebagai sarana timbal balik dalam memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Rumusan masalah dalam penelitian ini ialah (1) bagaimana praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa, (2) bagaimana implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif mumalah, dan tujuan dari penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa, (2) untuk mengetahui implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif mumalah. Metode dan pendekatan yang penulis gunakan dalam penelitian ini ialah dengan menggunakan pendekatan kualitatif, sedangkan jenis penelitiannya bersifat *deskriptif* yaitu memusatkan diri pada pemecahan masalah yang ada pada saat ini dengan cara memperoleh data dan menganalisisnya, sedangkan teknik pengumpulan datanya menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Praktek kenaikan harga jual makanan pada tiga rumah makan yang berada di Kota Langsa antara pemilik rumah makan dan pembeli, yang mana harga hanya diketahui oleh satu pihak saja, yaitu penjual. Sedangkan pihak pembeli tidak mengetahui harga tersebut dan hanya memperkirakan berapa harga yang akan dibayarkan, pembeli tidak diberitahukan bahwa ada sebagian item makanan untuk harganya naik. Dan di saat terjadi transaksi baru disitulah pembelinya mengetahui bahwa harga yang sebelumnya pernah memesan dan membeli makanan dirumah makan yang sama terjadi kenaikan harga. (2) Implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif mumalah. Dalam perniagaan dan transaksi muamalah sangat ditekankan rasa suka sama suka di antara kedua belah pihak. Dengan demikian, maka akan menghasilkan keridhaan dari masing-masing penjual dan pembeli. Transaksi di rumah maka harus dilakukan secara sukarela *antaradin* dan memberikan keuntungan bagi para pelakunya. Terjadinya kenaikan harga pemilik rumah makan tersebut mempunyai alasan tersendiri untuk menaikkan harga pada saat-saat tertentu dikarenakan harga bahan-bahan di pasar yang tidak stabil dan tidak menentu. Dengan demikian, masalah makan di rumah makan sebelum membayar tidak mengakibatkan jual beli tersebut menjadi batal, karena transaksi tersebut sudah menjadi kebiasaan masyarakat yang sulit untuk dihindari.

Kata Kunci : *Antaradin*, kenaikan harga, perspektif muamalah

ABSTRACT

The background of this research is related to buying and selling in restaurants and related to price increases, as in buying and selling there are rules that regulate property issues and relationships between human beings, namely the muamalah chapter. One form that is regulated in Islam is buying and selling, where buying and selling is a means of reciprocity in meeting the needs of life and improving people's welfare. The formulation of the problem in this study is (1). how is the practice of increasing the selling price of food at restaurants in Langsa City, (2). how is the implication of antardin on increasing the selling price of food at restaurants in Langsa City in the perspective of mumalah, and the objectives of this study are (1) to find out the practice of increasing the selling price of food at restaurants in Langsa City, (2) to find out the implications of antardin on the increase in selling prices of food at restaurants in Langsa City in the perspective of mumalah. The method and approach that the author uses in this study is to use a qualitative approach, while the type of research is descriptive, namely focusing on solving current problems by obtaining data and analyzing it, while the data collection techniques use the methods of observation, interviews, and documentation. . The results showed that: (1). The practice of increasing the selling price of food at three restaurants in Langsa City between restaurant owners and buyers, where the price was only known by one party, namely the seller. While the buyer does not know the price and only estimates how much the price will be paid, the buyer is not informed that there are some food items for the price to increase. And when a new transaction occurs, that's where the buyer knows that the price that has previously ordered and bought food at the same restaurant increases in price. (2) The implication of Antardin on the increase in the selling price of food at restaurants in Langsa City in the perspective of mumalah. In commerce and muamalah transactions, there is a great emphasis on consensual love between the two parties. Thus, it will generate the pleasure of each seller and buyer. Transactions at home must be carried out voluntarily between the partners and provide benefits for the perpetrators. The increase in the price of the restaurant owner has his own reasons for increasing prices at certain times due to the unstable and uncertain prices of ingredients in the market. Thus, the problem of eating at a restaurant before paying does not result in the sale and purchase being canceled, because the transaction has become a habit of the people that is difficult to avoid.

Keywords: Antaradin, price increase, muamalah perspective

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai ajaran yang sempurna, Islam menurunkan aturan-aturan yang harus diperhatikan oleh seorang muslim dalam memenuhi kebutuhan hidupnya (mencari nafkah), dalam Al-qur'an dinyatakan, bahwa nafkah yang dicari haruslah nafkah yang halal dan baik. Halal disini bisa berarti halal zatnya dan halal cara mendapatkannya¹. Ekonomi Islam memerintahkan kita untuk bekerja keras, karena bekerja adalah sebagian ibadah. Bekerja dan berusaha merupakan fitrah dan watak manusia untuk mewujudkan kehidupan yang lebih baik, sejahtera dan makmur di bumi ini. Akan tetapi seorang muslim harus ingat bahwa kehidupan dunia ini jangan sekali-kali dijadikan tujuan akhir kehidupan kita harus diisi dengan kegiatan kreatif dan produktif, dan jangan menjadi manusia yang konsumtif saja, semakin beriman seseorang seharusnya semakin produktif.²

Islam menyuruh umatnya meningkatkan produktifitas dan mengikis kemalasan. Agar kehidupan manusia itu berjalan lancar, tercipta kedamaian dan kebahagiaan hidup bermasyarakat, ada aturan-aturan yang mengatur masalah harta dan hubungan antara sesama manusia yaitu satu bagian dalam fiqih yang disebut bab muamalat. Salah satu bentuk yang diatur dalam Islam adalah jual beli, yang mana jual beli sebagai sarana timbal balik dalam memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Islam pun juga mengatur tata cara jual beli menurut syariat Islam dimana jual beli yang dilakukan harus berdasarkan rukun dan syarat-syarat tertentu.

¹Syaifulloh Aziz, *Fiqih Muamalah Lengkap* (Surabaya: Asy-Syifa, 2005), h. 377.

²Yusuf Al-Qardlawy, *Keluwasan Dan Keluwesan Hukum Islam* (Semarang: Dina Utama Semarang, 1993), h. 1.

Dalam hal penetapan harga, Islam menyerahkan pada harga yang berlaku dipasar. Harga yang dibentuk oleh pasar memiliki dua sisi, yakni permintaan dan penawaran.³ Harga yang dibentuk murni berdasarkan permintaan dan penawaran dan tidak ada batas minimal maupun batas maksimal dalam penetapan harga. Dalam hal ini, yang akan penulis teliti adalah terkait jual beli makanan Pada 3 (tiga) warung atau rumah makan yang ada di kota Langsa. Rumah makan yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah rumah makan yang menjual jenis makanan seperti nasi bungkus, dengan bermacam menu, seperti ayam penyet, ayam bakar, nasi goreng, nasi padang yang diperjual belikan di warung makan yang ada di kota Langsa.

Alasan peneliti mengambil objek tersebut sebagai tempat penelitian karena rumah makan tersebut ramai dikunjungi berbagai macam pembeli dan menurut peneliti sangat tepat untuk di jadikan obejek penelitian, selain itu objek yang akan diteliti berada tidak jauh dari tempat tinggal peneliti, adanya keterbatasnya waktu dan mudah dijangkaunya tempat penelitian.

Menurut pengamatan penulis, terjadi kenaikan harga makanan pada rumah makan sama halnya dengan harga pada umumnya atau harga pasaran. Kenaikan harga bisa jauh berbeda dari harga pasaran terkadang disaat pembeli memesan atau membeli dengan porsi yang lebih banyak, akan tetapi jika pesan 1 (satu) bungkus atau makan di tempat harga bisa dibedakan sedikit lebih murah dari harga biasanya yaitu seperti harga kurang dari 1000 rupiah, Jika dihitung dari modal pembelian, maka penjual dapat memperoleh keuntungan⁴.

³ A Gufron Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2002), h. 8

⁴ Hasil observasi dan pengamatan awal penelitian pada rumah makan di Kota Langsa, Tanggal 10 Mei 2022, Pukul 15: 40 WIB.

Kenaikan harga tidak didasarkan pada hukum yang berlaku dalam ekonomi, yaitu hukum permintaan dan penawaran. Akan tetapi kenaikan harga makanan lebih didasarkan pada harga pokok bahan yang diolah untuk jenis menu makanannya, karena dipandang saat ini bahan pokok yang naik turun di pasar, seperti harga ayam di pajak kadang naik dan kadang turun, begitu juga harga beras, minyak dan lainnya, maka dinaikan harga-harga makanan dari harga pasaran sesuai dengan keinginan penjual. Hal ini oleh pengunjung dianggap mahal dan kurang menerima terhadap harga yang diberikan, namun ada sebagian pelanggan yang tidak mempermasalahkan⁵.

Sebenarnya dalam pengambilan keuntungan/laba dalam jual beli, secara khusus tidak ada dalil yang mengatur atau menjelaskannya. Akan tetapi, oleh sebagian para ulama memberikan batasan-batasan atau etika dalam mencari laba/keuntungan, dalam islam hal tersebut dengan orang yang makan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar, di samping itu juga masuk dalam katagori penipuan. Karena dalam pandangan Islam hal itu bukanlah *tabarru'* (pemberian sukarela) juga bukan *mu'awadhah* (tukar menukar).⁶

Kenaikan harga dan pengambilan keuntungan lebih dari harga biasa di suatu rumah makan memang bukan sesuatu yang aneh atau asing lagi bagi masyarakat sekarang, bahkan oleh sebagian orang sudah dianggap sesuatu yang wajar. Akan tetapi menurut penulis, sesuatu yang dianggap sudah wajar oleh sebagian masyarakat belum tentu itu dibenarkan oleh Islam. Karena kebanyakan

⁵ Hasil observasi dan pengamatan awal penelitian pada rumah makan di Kota Langsa, Tanggal 10 Mei 2022, Pukul 15: 40 WIB.

⁶ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h.169

orang, khususnya di dalam berdagang, duluan berbuat daripada ada ilmunya, dalam hal ini adalah ilmu berdagang yang sesuai dengan ketentuan Islam.

Islam memiliki prinsip-prinsip yang ketat dalam melakukan perdagangan, seperti larangan melakukan penipuan, ketidakjelasan (*gharar*), penimbunan, menjual barang-barang haram, diskriminasi harga, menzalimi salah satu pihak, dan mencari keuntungan yang terlalu tinggi. Islam sangat menekankan nilai keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, adalah hal yang wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktifitas pasar, khususnya harga.

Terkait dengan kenaikan harga dan jual beli *antaradin* termasuk salah satu prinsip muamalat yang berlaku bagi setiap bentuk muamalat antar individu atau antar pihak, karenanya dalam menjalankan kegiatan muamalat harus berdasarkan kerelaan masing-masing, kerelaan di sini dapat berarti kerelaan melakukan sesuatu bentuk muamalat, maupun kerelaan dalam arti menerima dan atau menyerahkan harta yang dijadikan obyek perikatan dan bentuk muamalat lainnya.

Jadi jual beli harus atas dasar suka sama suka atau saling rela. Anjuran untuk melaksanakan jual-beli yang baik dan benar atau harus saling suka sama suka ini berdasarkan firman Allah dalam al-Quran, salah satunya dalam surat an-Nisa ayat 29 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿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 di antara kamu. dan janganlah

*kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.s. an-Nisa : 29)*⁷

Berdasarkan ayat ini *antaradin* merupakan prinsip yang mesti ada dalam proses jual beli, karena interaksi manusia dalam melakukan berbagai transaksi termasuk jual beli haruslah berdasarkan asas-asas yang berlaku pada muamalat seperti kepentingan bersama melalui pertukaran manfaat (*tabaddulul manfa'at*), atas dasar saling merelakan (*antaradin*), saling menguntungkan (*murabbahah*), saling percaya mempercayai (*amanah*), dan bekerja sama (*musyarakah*) sehingga tidak menimbulkan perdagangan yang saling menipu, riba dan maisir. Menurut ketentuan fiqih terdapat unsur syarat dan rukun jual beli yang apabila kedua unsur tersebut terpenuhi maka jual beli dikategorikan sah menurut hukum. Sebaliknya bila kedua unsur tersebut tidak terpenuhi maka jual beli dihukum batal.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti sangat tertarik untuk mengkaji dan membahas lebih dalam sebuah penelitian yang berjudul ***“Analisis Antaradin Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah”***

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini, antara lain:

1. Bagaimana praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa ?
2. Bagaimana implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga sebelum dan sesudah di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif muamalah?

⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Surah An-nisa : 29 dan Terjemahnya* (Bandung: PT. Syamil Cipta Media. 2005) h. 397

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa
2. Untuk mengetahui implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga sebelum dan sesudah di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif mumalah

Dengan adanya tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, maka diharapkan dapat memberikan kegunaan dalam penulisan ini antara lain:

1. Secara teoritis

Kegunaan teoritis dari penelitian ini sebagai upaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman sehingga dapat memberikan sumbangan pemikiran oleh kalangan umat muslim serta para sarjana hukum Islam khususnya tentang jual beli yang sesuai dengan hukum ekonomi syariah, serta dapat menjadi acuan dan pertimbangan bagi penelitian di masa mendatang, terutama penelitian yang berkaitan dengan analisis *antaradin* terhadap kenaikan harga dalam perspektif mumalah

2. Secara praktis

a. Bagi peneliti

Penelitian ini merupakan pengalaman yang berharga yang dapat dijadikan bekal untuk pemahaman masa yang akan datang. Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang luas, sehingga peneliti dapat tanggap terhadap praktek jual beli sesuai dengan hukum ekonomi syariah.

b. Bagi Penjual

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi selaku pelaku ekonomi/bisnis agar dapat berperilaku jujur supaya tidak merugikan pihak lain dan dapat memberikan rasa nyaman dalam menjalankan roda perekonomian.

c. Bagi IAIN Langsa

Sebagai tambahan khazanah ilmiah bagi perpustakaan sebagai referensi perpustakaan Fakultas Syariah / Jurusan Hukum Ekonomi Syariah

d. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya terutama yang berkaitan dengan transaksi jual beli menurut hukum ekonomi syariah

D. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari penafsiran yang tidak diharapkan, sehingga perlu diuraikan terlebih dahulu tentang istilah dalam judul penelitian ini sebagai berikut:

1. Analisis

Analisis adalah mengamati aktivitas objek dengan cara mendeskripsikan suatu masalah untuk dikaji atau dipelajari secara detail. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya⁸. Analisis sangat dibutuhkan untuk menganalisa dan mengamati sesuatu yang tentunya bertujuan untuk mendapatkan hasil akhir dari pengamatan yang sudah dilakukan.

⁸ Peter Salim, dkk., Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer, (Jakarta: Mdoern English Press, 2001), h. 52

2. Antaradin

Keadaan rela sama rela (*antaradin*) Salah satu dasar mutlak untuk sahnya akad perjanjian adalah suka sama suka atau saling rela, oleh karena itu rusaknya kualifikasi ini akan menyebabkan batalnya suatu akad.⁹ Para ulama fiqih juga sudah membahas secara detail tentang sebab-sebab yang dapat merusak keadaan rela sama rela (*antaradin*). Secara umum dalam masalah pentingnya rasa rela dan saling memuaskan antara ke kedua belah pihak yang sedang berakad.

3. *Gharar*

Gharar adalah keraguan, tipuan atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan pihak lain¹⁰. Suatu akad yang mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian, baik yang mengenai ada atau tidak ada objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut

4. Kenaikan Harga

Makna kenaikan harga ialah perbuatan menetapkan harga dan kemudian terjadi peningkatan pada suatu barang baik itu barang berbentuk konsumsi, jasa dan sebagainya. Harga yaitu nilai barang, baik barang bergerak maupun tetap yang ditentukan atau dirupakan dengan uang, atau bisa diartikan sebagai jumlah uang atau nilai tukar lain yang senilai dan harus dibayarkan untuk suatu produk atau jasa pada waktu tertentu.¹¹

5. Muamalah

Muamalah adalah sebuah hubungan manusia dalam interaksi sosial sesuai

⁹ Juhaya S.Praja, *Filsafat Hukum Islam*, (Bandung : LPPM UNISBA, 1995), h.114

¹⁰ M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2003), hal. 17

¹¹ Nurul Huda, *Ekonomi Islam: Pendekatan Teoritis*. (Jakarta. Kencana, 2008), h. 58

syariat, karena manusia merupakan makhluk sosial yang tidak dapat hidup berdiri sendiri.¹² Dalam hubungan dengan manusia lainnya, manusia dibatasi oleh syariat tersebut, yang terdiri dari hak dan kewajiban.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini pada dasarnya tidak mengangkat tema yang baru, namun peneliti mencoba menyajikan permasalahan dengan cara yang berbeda dengan penelitian sebelumnya. Pada paparan selanjutnya, peneliti akan menguraikan posisi penelitian sebelumnya yang mempunyai kedekatan tema serta yang terkait dalam penelitian yang relevan seperti penelitian :

1. Ahliwan Ardhinata, mahasiswa Universitas Airlangga dengan judul “Keridhaan (*Antaradin*) Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus UD. Kuntajaya Kabupaten Gresik)”, Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari pelaksanaan jual beli online yang dilakukan oleh H. Fiter Kuntajaya yang telah sesuai dengan kaidah fiqih jual beli islam ternyata menimbulkan keridhaan pada pihak pembeli. Ini dapat diindikasikan bahwa konsumen tidak merasa kecewa maupun ragu-ragu setelah melakukan transaksi dengan H. Fiter Kuntajaya, bahkan timbul adanya loyalitas dipihak konsumen karena jual beli online yang H. Fiter Kuntajaya terapkan sesuai dengan kaidah fiqih jual beli Islam.
2. Abdurohman, mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura, dengan judul Menyoal Filosofi ‘An Taradin Pada Akad Jual Beli (Kajian Hukum Ekonomi Syariah dalam Transaksi Jual Beli)” pendekatan yang digunakan

¹² Hamzah Ya“kub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, (Bandung : CV. Diponegoro, 1988), h. 73

dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa Kesempurnaan ajaran Islam, dikarenakan Islam mengatur seluruh aspek kehidupan manusia, tidak saja aspek spiritual (ibadah murni), tetapi juga aspek mu'amalah yang meliputi ekonomi, sosial, politik, hukum, dan sebagainya. Sebagai ajaran yang komprehensif, Islam meliputi tiga pokok ajaran, yaitu aqidah, syari'ah dan akhlak. Hubungan antar aqidah, syari'ah dan akhlak dalam sistem Islam terjalin sedemikian rupa sehingga merupakan sebuah sistem yang komprehensif. Syariah Islam terbagi kepada dua yaitu ibadah dan mu'amalah. Termasuk dalam kajian mu'amalah adalah jual beli yang mengedepankan prinsip *'an-taradlin'*. Oleh karena itu, tulisan ini mencoba untuk mengulas secara filosofis makna dan tafsir antaradin dalam kajian hukum ekonomi Islam.

3. Taufik, mahasiswa, IAIN Sumatera Utara Medan, dengan judul “ prinsip *'antarādin* dan *lā ta Zlimūna walā tuzlamūn* terhadap penentuan laba oleh pedagang di pasar los kota lhokseumawe” pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif secara regresi linear berganda. Indikator yang digunakan tidak melakukan tadlis, garar, praktik riba, penimbunan dan menjelekkkan sesama pedagang. Pengujian secara simultan prinsip *'antarādin* dan prinsip *lā tazlimūna walā tuzlamūn* terhadap proses penentuan laba yang dilakukan oleh pedagang Pasar Los Kota Lhokseumawe diperoleh hasil F hitung sebesar 26.232 dan F table 3,14. Menunjukkan α bila F hitung lebih besar dari F table dengan menggunakan tingkat keyakinan 95%, 5% (0,05). Hasil data tersebut menunjukkan ada pengaruh signifikan secara

simultan, maka hipotesa H_0 ditolak. Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa ada pengaruh prinsip prinsip antarādin dan prinsip *lā tazlimūna walā tuzlamūn* secara parsial maupun simultan terhadap proses penentuan laba yang dilakukan oleh pedagang Pasar Los Kota Lhokseumawe.

Berdasarkan uraian di atas yang memuat tentang penelitian terdahulu maka dapat dilihat bahwa dari ketiga judul penelitian terdahulu tersebut memiliki tema yang sama yaitu sama-sama mengkaji tentang antarādin dan terkait dengan jual beli, Meskipun memiliki kesamaan namun setiap penelitian memiliki fokus yang berbeda-beda dengan hasil temuan yang berbeda pula.

F. Kajian Teori

Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *antaraḍin*, Pengertian *antaraḍin* Bila dilihat dari segi arti harfiah *antaraḍin* bahwa kata memiliki arti adanya hubungan timbal balik antara satu dengan lainnya atau yang artinya rela/suka. Adiwarman A. Karim menyebutkan bahwa wujud dari sikap *antaraḍin* adalah para pihak yang berakad harus memiliki informasi yang sama (*complete informasi*). Tidak boleh ada sikap merasa dicurangi karena salah satu pihak mempunyai informasi dengan tidak memberikan tahukan informasi yang dia ketahui kepada pihak lain.

Dilihat dari aspek pengertian *antaraḍin* (sebagaimana dijelaskan diatas), bahwa salah satu bahagian dari prilaku yang menimbulkan ketidak ridhaan dalam perdagangan adalah lahirnya prilaku menyembunyikan informasi sebenarnya berkaitan dengan akad yang dilakukan, atau yang dalam istilah fiqh disebut dengan penipuan (*tadlis* terhadap para pihak yang berakad. Dalam hal ini para pihak dalam perdagangan atau jual beli.

Juhaya, S. Praja, menjelaskan bahwa *antaradin* termasuk salah satu prinsip muamalah yang berlaku bagi setiap bentuk muamalah antar individu atau antar pihak, karenanya dalam menjalankan kegiatan muamalat harus berdasarkan kerelaan masing-masing.¹³ Kerelaan di sini dapat berarti kerelaan melakukan sesuatu bentuk muamalah, maupun kerelaan dalam arti menerima dan atau menyerahkan harta yang dijadikan obyek perikatan dan bentuk muamalah lainnya

G.Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah peneliti dalam menyusun penulisan penelitian ini secara sistematis, dan mempermudah pembaca dalam memahami hasil penelitian ini, maka peneliti mensistematisasikan penulisan penelitian ini menjadi beberapa bab, sebagai berikut:

Bab I : ini berisi tentang pendahuluan. Dalam bab ini, peneliti mengkaji secara umum mengenai seluruh isi penelitian, yang terdiri dari: Latar belakang masalah, rumusan masalah, Tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan istilah, Penelitian Terdahulu, kajian teori, metode penelitian, sistematika pembahasan.

Pada Bab II Landasan Teori, pada bab ini akan dijelaskan secara ringkas tentang isi dari berbagai referensi yang berhubungan dengan pokok bahasan untuk mendukung penyusunan teori.

Pada Bab III Metodologi penelitian, pada bab ini membahas mengenai pemaparan metode yang digunakan peneliti untuk mencari berbagai data yang meliputi jenis penelitian, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

Pada Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, pada bab ini akan dibahas mengenai praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa

¹³ Juhaya S.Praja, *Filsafat Hukum Islam*, (Bandung : LPPM UNISBA, 1995), h.122

dan implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga sebelum dan sesudah di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif mumalah

Pada Bab V Penutup, pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep *Antaradin*

1. Pengertian *Antaradin*

Antaradin terdiri dari dua suku kata *an* dan *taradin antaradin*. *Taradhin* berasal dari *taradhaya*, *yataradhayu*, *taradhuyan* setimbang dengan *tafa''ala*, *yatafa''alu*, *tafa''ulan*, yang berarti suka. Dengan menggunakan bina *musyarakah* menunjukkan arti saling suka menyukai (*mutual consent or agreement*). Penambahan huruf “an” menunjukkan bahwa prinsip suka sama suka tersebut haruslah muncul dari keinginan hati masing-masing pihak yang dibuktikan dengan adanya ijab dan qabul, bukan suka sama suka dalam arti formal.¹ Oleh karena itu Imam Syafie berpendapat “tidak sah jual beli melainkan dengan serah terima karena itulah yang secara nash menunjukkan suka sama suka”. Malik bin Anas, Abu Hanifah, Abu Yusuf berpendapat, bahwa makna “*antaradin* tersebut adalah keridhaan dalam jual beli terletak pada akad, penjual menyerahkan barang dan pembeli menyerahkan uangnya, baik ada khiyar atau tidak setelah atau masih dalam transaksi.”²

Islam mensyaratkan setiap transaksi perdagangan harus berdasarkan kerelaan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) yang terlibat. Transaksi tidak sah dengan ketidakrelaan salah satu atau kedua belah pihak. Karena keridhaan dalam bertransaksi

¹ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h.172

² A. Gufron Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2002), h.

adalah merupakan prinsip. Oleh karena itu transaksi barulah sah apabila didasari oleh rida kedua belah pihak. Islam memperbolehkan adanya tawar menawar dan *khiyar* (peninjauan kembali atas transaksi) dengan syarat-syarat tertentu. Sebagai konsekuensi dari terwujudnya sebuah keridhaan dalam suatu transaksi. Perilaku mendapatkan harta orang lain tanpa kerelaan pemiliknya atau mendayagunakan harta benda bukan pada jalan yang dibenarkan adalah perilaku yang tidak dibenarka oleh syara'.

Juahaya, S. Praja, menjelaskan bahwa “*antaradin* termasuk salah satu prinsip mu’amalat yang berlaku bagi setiap bentuk mu’amalat antar individu atau antar pihak, karenanya dalam menjalankan kegiatan mu’amalat harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan di sini dapat berarti kerelaan melakukan sesuatu bentuk muamalat, maupun kerelaan dalam arti menerima dan atau menyerahkan harta yang dijadikan obyek perikatan dan bentuk mu’amalat lainnya.”³

2. Dasar Hukum Antaradin

Al-quran sebagai sumber nilai, memberikan batasan-batasan umum mengenai nilai-nilai prinsip yang harus dijadikan acuan dalam berbisnis. *Terma-terma al-baṭil*, *al-fasad*, dan *al-zalim* yang disebutkan dalam Al-Quran dapat difungsikan sebagai landasan bagi prilaku yang bertentangan dengan prilaku yang dibolehkan Al-Quran

³Juhaya S Praja, *Asas-asas Fiqh Muamalah*, (Bandung: Yayasan Pengembangan dan Humaniora, 2000), h. 109

dalam berbisnis. Istilah *antaradin* berdasarkan firman Allah (Q. S : 4 : 29) yang berbunyi :

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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q. S. An – Nisa : 29)⁴

Berdasarkan dasar hukum *antaradin* dalam ayat telah Allah Swt jelaskan, *antaradin* merupakan prinsip yang mesti ada dalam proses jual beli, karena interaksi manusia dalam melakukan berbagai transaksi termasuk jual beli haruslah berdasarkan asas-asas yang berlaku pada muamalat seperti kepentingan bersama melalui pertukaran manfaat (*tabaddulul manfaat*), atas dasar saling merelakan (*antaradin*), saling menguntungkan (*murabbahah*), saling percaya mempercayai (*amanah*), dan bekerja sama (*musyarakah*) sehingga tidak menimbulkan perdagangan yang saling menipu, riba dan maisir. Menurut ketentuan fiqh terdapat unsur syarat dan rukun jual beli yang apabila kedua unsur tersebut terpenuhi maka jual beli dikategorikan sah menurut hukum. Sebaliknya bila kedua unsur tersebut tidak terpenuhi maka jual beli dihukum batal.⁵

Ayat ini juga memberikan syarat kebolehan dilangsungkannya perdagangan dengan dua hal. Pertama, perdagangan itu harus dilakukan atas dasar saling rela

⁴ Al-Quran Terjemahan. Departemen Agama RI. (Bandung: CV Darus Sunnah. 2015), h. 106

⁵ Yusuf Al-Qardlawy, *Keluwasan Dan Keluwesan Hukum Islam*, (Semarang: Dina Utama Semarang, 1993), h. 63

antara kedua belah pihak. Tidak boleh bermanfaat untuk satu pihak dengan merugikan pihak lain. Kedua, tidak boleh saling merugikan baik untuk diri sendiri maupun orang lain. Dengan demikian ayat ini memberikan pengertian, bahwa setiap orang tidak boleh merugikan orang lain demi kepentingan diri sendiri (*vested interest*). Sebab hal demikian, seolah-olah dia menghisap darahnya dan membuka jalan kehancuran untuk dirinya sendiri. Misalnya mencuri, menyuap, berjudi, menipu, mengaburkan, mengelabui, riba, pekerjaan lain yang diperoleh dengan jalan yang tidak dibenarkan. Tetapi apabila sebagian itu diperoleh atas dasar saling suka sama suka, maka syarat yang terpenting jangan kamu membunuh diri kamu itu tidak ada. Begitu juga model-model transaksi yang dilakukan hendaknya menjadi perhatian serius dari pelaku pasar muslim.⁶

Penegakan nilai-nilai moral dalam kehidupan perdagangan di pasar harus disadari secara personal oleh setiap pelaku pasar. Artinya, nilai-nilai akhlak merupakan nilai yang sudah tertanam dalam diri para pelaku pasar, karena ini merupakan refleksi dari keimanan kepada Allah. Dengan demikian seseorang boleh saja berdagang dengan tujuan mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, tetapi dalam Islam, bukan sekedar mencari besarnya keuntungan melainkan dicari juga keberkahan.⁷

⁶Juhaya S Praja, *Asas-asas Fiqh Muamalah*, (Bandung: Yayasan Pengembangan dan Humaniora, 2000), h. 109

⁷Hasan Aedy, *Indahnya Ekonomi Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 61.

Berkaitan dengan makna taradin dalam Q.S. an-Nisa [4]: 29, menurut Quraish Shihab kerelaan kedua belah pihak atau yang diistilahkan dengan ‘an taradin. Walaupun kerelaan adalah sesuatu yang tersembunyi di lubuk hati, indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Ijab kabul, atau apa saja yang dikenal dalam adat istiadat sebagai serah terima adalah bentuk-bentuk yang digunakan hukum untuk menunjukkan kerelaan. Indikasi dari rasa suka sama suka.⁸

Menurut Ulama Syafi’iyah, Syi’ah, dan Dzhahiriyah memahami bahwa indikasi suka sama suka diterapkan dalam bentuk ucapan lisan, karena mereka mewajibkan adanya akad dalam jual beli. Lebih lanjut Quraish Shihab menjelaskan kerelaan kedua belah pihak dalam konteks ‘an taradin merupakan hubungan timbal balik yang harmonis, peraturan dan syariat yang mengikat, serta sanksi yang menanti, merupakan tiga hal yang selalu berkaitan dengan bisnis dan, di atas ketiga hal tersebut, ada etika yang menjadikan pelaku bisnis tidak sekadar menuntut keuntungan materi yang segera, tetapi melampauinya hingga seperti tuntutan.⁹

Wahbah Zuhaili menegaskan bahwa tidak semua bentuk saling rela diakui oleh syara’. namun yang diakui adalah kerelaan yang berada dalam batas-batas ketentuan hukum syara’.¹⁰ Persetujuan kedua belah pihak yang merupakan suatu kesepakatan haruslah diberikan secara bebas atau adanya kerelaan dari masing-masing pihak.

⁸ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah*, (Jakarta : Lentera Hati, 2012), h. 499

⁹ Ahmad Ibrahim Bek, *al-Mu’amalah asy-Syar’iyah al-Maliyah*, (Kairo: Dar al-Intishar, t. th), h. 32

¹⁰ Wahbah al-Zuhaily, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu’ashir, 2005), h. 177

Abu Sura'i Mekanisme suka sama suka adalah panduan dari garis Al-Quran dalam melakukan control terhadap perniagaan yang dilakukan. Teknik, system dan aturan main tentang tercapainya tujuan ayat tersebut menjadi ruang ijhtihad bagi pakar muslim dalam menerjemahkan konsep dan implementasinya pada konteks modern saat ini¹¹ Sabda Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam :

مَا أَحَلَّ اللَّهُ فِي كِتَابِهِ فَهُوَ حَالِلٌ وَمَا حَرَّمَ فَهُوَ حَرَامٌ وَمَا سَكَتَ عَنْهُ فَهُوَ عَفْوٌ فَاقْبَلُوا مِنْ اللَّهِ عَافِيَتَهُ (وَمَا كَانَ رَبُّكَ نَسِيًّا)²²

Artinya: Semua yang Allah halalkan dalam al-Quran maka ia halal, yang diharamkan maka ia haram, dan yang didiamkan maka itu dimaafkan (boleh). Terimalah dari Allah kemudahan-Nya. (Allah berfirman), 'Rabbmu tidak pernah lupa. (HR. ad-Daraquthni)

Rasulullah saw menyebut hukum sesuatu yang tidak diharamkan dan dihalalkan dengan kata 'afwun (dimaafkan atau boleh). Ini menunjukkan bahwa asal sesuatu dalam muamalah adalah halal. Meskipun kebebasan dalam mu'amalah khususnya bidang perdagangan diberikan, namun prinsip-prinsip etika harus menjadi perhatian. Sebagaimana telah penulis jelaskan diatas beberapa prinsip yang sangat esensi menjadi pijakan dalam berbisnis terutama dalam hal menciptakan kepuasan bagi konsumen dengan lahirnya sikap keridhaan yang hakiki bukan bersifat semu serta tidak merasa terdhalimi dengan proses yang terjadi dan juga tidak mendhalimi diri sendiri¹²

¹¹ Al Hafidh Ibnu Hajar Asqalany, *Bulughul Maram*, Alih Bahasa. Muh. Sjarief Sukandi. Tarjamah Bulughul Maram, (Bandung: PT. Al Ma'arif, 1978), h. 337

¹² Syafii Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), h. 47.

Menurut Qurthubi makna *an taradin* , Dengan suka sama suka di antara kamu yaitu dengan suka sama suka, hanya ungkapan ini menggunakan pola mufa'alah (timbang balik dari dua pihak) karena perniagaan terdiri dari dua pihak. Lebih lanjut Qurthubi berpendapat, kesempurnaan dan keputusannya dengan berpisahnya kedua pihak secara fisik setelah akad jual beli, atau salah seorang mengucapkan kepada pemiliknya, pilihlah lalu ia menjawab, ,aku telah memilih, sekalipun dikatakan setelah akad, dan sekalipun belum keduanya belum berpisah. Tidak sah akad penjualan yang dilakukan oleh orang terpaksa. karena akad tersebut tidak didasari oleh asas suka sama suka. Sehingga dengan prinsip ini tidak akan ada pihak-pihak yang akan terdhalimi akibat dari ketidak ridhaannya.¹³

Padangan dan paparan di atas dapat penulis simpulkan bahwa dasar hukum *taradin* yang terdapat dalam alquran adalah suka sama suka dengan menggunakan istilah mufalaah atau timbal balik antara penjual dan pembeli dengan menggunakan jalan khiyar

3. Bentuk Praktek *Antaradin*

Adiwarman A. Karim menyebutkan bahwa wujud dari sikap *antaradin* adalah para pihak yang berakad harus memiliki informasi yang sama (*complete* informasi).¹⁴ Tidak boleh ada sikap merasa dicurangi karena salah satu pihak mempunyai informasi dengan tidak memberikan tahukan informasi yang dia ketahui kepada pihak

¹³ Syaikh Imam Al Qurthubi, *Tafsir Al Qurthubi*, Terjemahan Ahmad Rijali Kadir, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2008), h. 357.

¹⁴Nasrun Haroen , *Fiqh Muammalat*, cet. 1, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2001), h. 52

lain. Dilihat dari aspek pengertian '*antaradin* (sebagaimana dijelaskan diatas), bahwa salah satu bentuk dari perilaku yang menimbulkan ketidak ridhaan dalam perdagangan adalah lahirnya perilaku menyembunyikan informasi sebenarnya berkaitan dengan akad yang dilakukan, atau yang dalam istilah fiqh disebut dengan penipuan (*tadlis*) terhadap para pihak yang berakad. Dalam hal ini para pihak dalam perdagangan atau jual beli¹⁵.

Secara bahasa *tadlis* (penipuan dan khianat). Seseorang dikatakan telah berbuat *tadlis* dalam jual beli bila tidak menjelaskan kekurangan objek barang yang ditransaksikan. Al Jauhary dan Ibnu Mandhur adalah mengistilahkan makna dari *tadlis* menyembunyikan 'aib, sedangkan makna dalam jual beli adalah menyembunyikan cacat barang pada pembeli. Kata-kata *tadlis* jika ditelusuri dalam al-qur'an dan hadis tidak ditemukan, tetapi ulama fiqh dan hadis mengangkat pembahasan *tadlis* dari hadis Rasulullah. Praktek penipuan dalam kegiatan perdagangan prakteknya bisa terjadi sebagaimana pada *tadlis* atau penipuan setelah terjadinya transaksi.¹⁶

Sebahagian fuqaha hadis mendefinisikan *tadlis* adalah setiap usaha menyembunyikan aib pada barang yang diakadkan atau barang yang diperjual belikan supaya tampak bagus dan berbeda dengan keadaan yang sebenarnya sehingga barang dapat dijual dengan harga tinggi. Beragam definisi mengenai *tadlis* yang diberikan oleh para fuqaha dengan maksudnya sama yaitu menyembunyikan aib pada barang

¹⁵ Adiwarmarman A. Karim, *Ekonomi Islami*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007), h. 152

¹⁶ M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2003), h. 12

sehingga tidak diketahui oleh pembeli dan mengakibatkan nilai suatu barang berkurang dan harga terhadap barang yang dijual dapat dinaikkan atau sebagaimana harga yang berlaku di pasaran¹⁷.

Muhammad Abu Zahrah menyebutkan bahwa *tadlis* merupakan usaha menyembunyikan aib yang terdapat pada barang dari pembeli. Transaksi terhadap barang tersebut yang jelas ada aibnya tidak dibarengi dengan penjelasan. Dan syara' tidak mengakui transaksi seperti itu baik dengan menipu atau menutup aib yang ada pada objek akad. Kejujuran adalah salah satu pilar utama dalam perdagangan, karena Allah mengancam orang yang tidak jujur dan tidak adil dengan ancaman siksa yang pedih¹⁸.

B. Perdagangan Dalam Islam

1. Pengertian Perdagangan

Perdagangan dapat didefinisikan sebagai kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang.¹⁹ Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual.²⁰ Dan aktivitas perdagangan ini merupakan kegiatan utama dalam

¹⁷ Minhajuddin, *Fiqh tentang Muamalah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 1989), h. 32

¹⁸ Rachmat Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 73.

¹⁹ *Ibid*, h. 75

²⁰ *Ibid*, h. 76

sistem ekonomi yang diterjemahkan sebagai sistem aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi barang dan jasa.

2. Sistem Perdagangan Dalam Islam

Allah menciptakan manusia dengan suatu sifat saling membutuhkan antara satu dengan lainnya. Tidak ada seorangpun yang dapat menguasai seluruh apa yang diinginkan. Tetapi manusia hanya dapat mencapai sebagian yang dikehendaki itu. Dia mesti memerlukan apa yang menjadi kebutuhan orang lain. Untuk itu Allah memberikan inspirasi (ilham) kepada mereka untuk mengadakan pertukaran perdagangan dan semua yang kiranya bermanfaat dengan cara jual-beli dan semua cara perhubungan. Sehingga hidup manusia dapat berdiri dengan lurus dan irama hidup ini berjalan dengan baik dan produktif.²¹

Dalam pandangan Islam Perdagangan merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah muamalah, yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Meskipun demikian, sektor ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor riil. Sistem ekonomi Islam memang lebih mengutamakan sektor riil dibandingkan dengan sektor moneter, dan transaksi jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud.²² Agar efektif dan efisien dalam menjalankan dua sektor ini hendaknya menggunakan apa yang disebut

²¹ *Ibid*, h. 77

²² *Ibid*, h. 79

metode ilmiah (*scientific methods*) dan asa-asa manajemen. Keutamaan sistem ekonomi yang mengutamakan sektor riil seperti ini, pertumbuhan bukanlah merupakan ukuran utama dalam melihat perkembangan ekonomi yang terjadi, tetapi pada aspek pemerataan, dan ini memang lebih dimungkinkan dengan pengembangan ekonomi sektor riil.²³

Dalam Islam kegiatan perdagangan itu haruslah mengikuti kaidah-kaidah dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah. Aktivitas perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang digariskan oleh agama mempunyai nilai ibadah. Dengan demikian, selain mendapatkan keuntungan-keuntungan materiil guna memenuhi kebutuhan ekonomi, seseorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah Swt. Usaha perdagangan yang didalamnya terkandung tujuan-tujuan yang eskatologis seperti ini dengan sendirinya mempunyai watak-watak khusus yang bersumber dari tata nilai samawi. Watak-watak yang khusus itulah merupakan ciri-ciri dari perdagangan yang Islami sifatnya, dan ini tentu saja merupakan pembeda dengan pola-pola perdagangan lainnya yang tidak Islami.²⁴

Perdagangan yang dilakukan atas dasar prinsip kejujuran, yang didasarkan pada system nilai yang bersumber dari agama Islam, dalam pengertian keuntungan seseorang diperoleh atas kerugian orang lain. Dengan kejujuran dan aspek spiritual yang senantiasa melekat pada praktek-praktek pelaksanaannya, usaha perdagangan yang terjadi akan mendatangkan keuntungan kepada semua pihak yang terlibat.

²³Adiwarman Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2004), h. 231

²⁴Nurul Huda, *Ekonomi Islam: Pendekatan Teoritis*, (Jakarta: Kencana, 2008), h. 58

Perdagangan yang dilakukan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan (*gharar*), yang karena itu ada pihak yang dirugikan, dan praktek-praktek lain sejenis jelas merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam²⁵

3. Berbagai Larangan dalam Berdagang

Etika berdagang seorang muslim diatur dalam berbagai ayat diatas disini penulis membuat sesuatu hal-hal yang perlu untuk dihindarkan dalam perdagangan agar nilai-nilai kejujuran itu tidak hilang. Menurut Syekh Muhammad Yusuf Qardhawi, beberapa hal yang dilarang dalam perdagangan meliputi :²⁶

a. Menjual barang dagangan yang haram

Jika Allah Subhanahu wa Ta'ala telah mengharamkan sesuatu, maka Allah Subhanahu wa Ta'ala juga mengharamkan harganya. Artinya, seorang pedagang menjual suatu barang haram yang terlarang untuk dijual. Sungguh Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam telah melarang menjual bangkai, khamar, babi, dan patung. Barangsiapa yang menjual bangkai, yaitu daging dari hewan yang tidak disembelih sesuai aturan syariat, maka berarti ia pun mengambil sesuatu dari harga yang haram tersebut.²⁷

²⁵ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Ekonomi Islam: Sebuah Studi Komparasi*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2011), h. 79

²⁶ Muhammad Yusuf Qardhawi, *Halal wal haram fil Islam*. Terj. Mu'ammal Hamidy. Halal dan Haram dalam Islam, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1980), h. 247

²⁷ A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fiqh kaidah-kaidah hukum Islam dalam menyelesaikan masalah-masalah praktis*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 67

b. Menjual gambar atau lukisan makhluk bernyawa

Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam telah melarang menjual patung. Adapun yang dimaksud patung adalah gambar, karena patung pada dasarnya adalah sesuatu yang bergambarkan patung. Sama saja apakah gambar tersebut gambar sekawanan kuda, burung-burung, binatang-binatang ternak, atau pun gambar-gambar manusia. Semua gambar yang memiliki ruh, menjualnya adalah haram, dan haram pula harga atau hasilnya.²⁸

c. Menjual suatu barang yang digunakan pembelinya untuk suatu hal yang haram

Jika si penjual tahu bahwa si pembeli akan menggunakan barang yang telah ia beli untuk suatu hal yang haram, maka hukum menjual barang tersebut adalah haram dan batil. Hal tersebut merupakan tolong-menolong di atas doa dan permusuhan.

d. Menjual secara *gharar*

رَوَدَ نَبِيَّ الْإِنِّي صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْمَا ضُطْرَّ وَبَيْعِ الْغَرِيعِ وَبَيْعِ التَّمَقِّ قُلْتُ أَنْ تُدْرِكَ (أَهْ أَحْمَدُ)

Artinya “Sesungguhnya Nabi SAW melarang jual beli dengan unsur paksaan, jual beli dengan unsur penipuan, dan jual beli buah sebelum diketahui buahnya. (HR. Ahmad ibn Hanbal)²⁹

Hadist di atas menunjukkan bahwa kita dilarang untuk melakukan jual beli yang bersifat mengandung penipuan. Ketidakjujuran, seperti membohongi kualitas

²⁸ Muhammad Yusuf Qardhawi, *Halal wal haram fil Islam.....*, h. 249

²⁹ Al Adzamy, *Shahih al-Jami’ HR.Ahmad Ibn Hanbal no. 6275*, (Beirut: Al Maktab al Islamy, 1992), h. 102.

barang, membayar tidak utuh, berjanji dan tidak ditepati dan sebagainya termasuk ke dalam penipuan yang jelas berdosa jika dilakukan.

Selain itu, harta yang dijalankan dari proses tersebut tentu adalah harta yang halal dan tidak berkah. Penipuan hanya membuat efek bahagia sementara sedangkan transaksi tersebut justru membawa efek mudharat mereka sendiri, seperti, tidak akan dipercaya, membangun moral yang buruk, dan hilangnya keimanan pada titik tertentu. Yaitu engkau menipu saudaramu sesama muslim dengan engkau menjual barang yang memiliki cacat dan engkau tahu cacat barang tersebut, namun engkau tidak memberi tahu cacat barang tersebut pada si pembeli. Maka jual beli semacam ini tidak diperbolehkan, karena ini tindakan menipu dan membuat tipu daya. Dalam sistem jual beli *gharar* ini terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara batil. Padahal Allah melarang memakan harta orang lain dengan cara batil sebagaimana tersebut dalam firmanNya :

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْأَلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ
بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya “*dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.* (Al-Baqarah, 2 : 188)³⁰

³⁰Departemen Agama RI, Alqur'an dan Terjemahnya, QS al-Baqarah: 188, (Surabaya: Surya Cipta Aksara, 1991), h. 47

Syaikhul Islam Ibnu Taimiyyah menjelaskan, dasar pelarangan jual beli *gharar* ini adalah larangan Allah dalam Al-Qur'an, yaitu (larangan) memakan harta orang dengan batil. Begitu pula dengan Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam beliau melarang jual beli *gharar* ini. Pelarangan ini juga dikuatkan dengan pengharaman judi, Sedangkan jula-beli *gharar*, menurut keterangan Syaikh As-Sa'di, termasuk dalam katagori perjudian. Syaikhul Islam Ibnu Taimiyyah sendiri menyatakan, semua jual beli *gharar* , seperti menjual burung di udara, onta dan budak yang kabur, buah-buahan sebelum tampak buahnya, dan jual beli al-hashaah, seluruhnya termasuk perjudian yang diharamkan Allah di dalam Al-Qur'an.³¹

Dalam Islam terdapat hikmah larangan jual beli *gharar*, diantara hikmah larangan jualan beli ini adalah, karena nampak adanya pertaruhan dan menimbulkan sikap permusuhan pada orang yang dirugikan. Yakni bisa menimbulkan kerugian yang besar kepada pihak lain. Larangan ini juga mengandung maksud untuk menjaga harta agar tidak hilang dan menghilangkan sikap permusuhan yang terjadi pada orang akibat jenis jual beli ini. dengan demikian sangat pentingnya mengenal kaidah *gharar*, dalam masalah jual beli, mengenal kaidah *gharar* sangatlah penting, karena banyak permasalahan jual-beli yang bersumber dari ketidak jelasan dan adanya unsur taruhan di dalamnya.³²

³¹Mukhtashar Al-Fatawa Al-Mishriyyah, *Ibnu Taimiyyah, Tahqiq Abdulmajid Sulaim*, (Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 1997), h. 342.

³²Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 33

Imam Nawawi mengatakan : “Larangan jual beli *gharar* merupakan pokok penting dari kitab jual-beli. Oleh karena itu Imam Muslim menempatkannya di depan. Permasalahan yang masuk dalam jual-beli jenis ini sangat banyak, tidak terhitung” Imam An-Nawawi menyatakan, pada asalnya jual-beli *gharar* dilarang dengan dasar Alquran dan hadits. Maksudnya adalah, yang secara jelas mengandung unsur *gharar*, dan mungkin dilepas darinya³³.

Adapun hal-hal yang dibutuhkan dan tidak mungkin dipisahkan darinya, seperti pondasi rumah, membeli hewan yang mengandung dengan adanya kemungkinan yang dikandung hanya seekor atau lebih, jantan atau betina. Juga apakah lahir sempurna atau cacat. Demikian juga membeli kambing yang memiliki air susu dan sejenisnya. Menurut *ijma'*, semua (yang demikian) ini diperbolehkan. Juga, para ulama menukilkan *ijma* tentang bolehnya barang-barang yang mengandung *gharar* yang ringan. Di antaranya, umat ini sepakat mengesahkan jual-beli baju jubah mahsyuwah”³⁴

Ibnul Qayyim juga mengatakan : “Tidak semua *gharar* menjadi sebab pengharaman. *Gharar*, apabila ringan (sedikit) atau tidak mungkin dipisah darinya, maka tidak menjadi penghalang keabsahan akad jual beli. Karena, *gharar* (ketidakjelasan) yang ada pada pondasi rumah, dalam perut hewan yang mengandung, atau buah terakhir yang tampak menjadi bagus sebagiannya saja, tidak mungkin lepas

³³Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 245

³⁴M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2004), h. 230

darinya. Demikian juga *gharar* yang ada dalam hammam (pemandian) dan minuman dari bejana dan sejenisnya, adalah *gharar* yang ringan. Sehingga keduanya tidak mencegah jual beli. Hal ini tentunya tidak sama dengan *gharar* yang banyak, yang mungkin dapat dilepas darinya”.³⁵

A. Mas’adi Ghufuran yang dikutip dalam kitab Ibnul Qayyim menyatakan, terkadang, sebagian *gharar* dapat disahkan, apabila hajat mengharuskannya. Misalnya, seperti ketidaktahuan mutu pondasi rumah dan membeli kambing hamil dan yang masih memiliki air susu. Hal ini disebabkan, karena pondasi rumah ikut dengan rumah, dan karena hajat menuntutnya, lalu tidak mungkin melihatnya.³⁶

Dari sini dapat disimpulkan, *gharar* yang diperbolehkan adalah *gharar* yang ringan, atau *gharar* nya tidak ringan namun tidak dapat melepasnya kecuali dengan kesulitan. Oleh karena itu, Imam An-Nawawi menjelaskan bolehnya jual beli yang ada *gharar* nya apabila ada hajat untuk melanggar *gharar* ini, dan tidak mungkin melepasnya kecuali dengan susah, atau *gharar* nya ringan. *Gharar* yang masih diperselisihkan, apakah diikutkan pada bagian yang pertama atau kedua? Misalnya ada keinginan menjual sesuatu yang terpendam di tanah, seperti wortel, kacang tanah, bawang dan lain-lainnya.³⁷

Para ulama sepakat tentang keberadaan *gharar* dalam jual-beli tersebut, namun masih berbeda dalam menghukuminya. Adanya perbedaan ini, disebabkan

³⁵ *Ibid.* h. 231

³⁶ A.Mas’adi Ghufuran, *Fiqh Muamalah Konstektual*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2002), h. 80.

³⁷ *Ibid.* h. 233

sebagian mereka diantaranya Imam Malik memandang *gharar* nya ringan, atau tidak mungkin dilepas darinya dengan adanya kebutuhan menjual, sehingga memperbolehkannya. Dan sebagian yang lain di antaranya Imam Syafi'i dan Abu Hanifah- memandang *gharar* nya besar, dan memungkinkan untuk dilepas darinya, sehingga mengharamkannya.

C. Penetapan Keuntungan Dalam Islam

Ibnu Taimiyah mengakui ide tentang keuntungan merupakan motivasi para pedagang, menurutnya para pedagang berhak memperoleh keuntungan melalui cara-cara yang dapat diterima secara umum (*al-riba al-ma'ruf*) tanpa merusak kepentingan dirinya sendiri dan kepentingan para pelanggannya. Ia juga mendefinisikan keuntungan yang adil sebagai laba normal yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu tanpa merugikan orang lain. Ibnu Taimiyah menentang tingkat keuntungan yang tidak lazim bersifat eksploitatif (*ghaban fah'sy*) dengan memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada (*mustarsil*). Ia menjelaskan seseorang yang memperoleh barang untuk mendapatkan pemasukan dan memperdagangkannya dikemudian hari diizinkan melakukan hal tersebut, namun ia tidak boleh mengenakan keuntungan terhadap orang-orang miskin yang lebih tinggi dari pada yang sedang berlaku (*al-ribh al-mu'tad*) dan seharusnya tidak menaikkan harga terhadap mereka yang sangat membutuhkan.³⁸

³⁸ Syaifullah Aziz, *Fiqh Muamalah Lengkap*, (Surabaya: Asy-Syifa, 2005), h. 379

Seorang pedagang tidak boleh mengenakan keuntungan yang lebih besar kepada orang yang tidak sadar dari pada yang dikenakan kepada orang lain, dalam hal ini yang sama jika dia orang Islam yang butuh untuk membeli barang guna untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yang berarti permintaan yang bersifat keadaan dimana konsumen kurang peka terhadap perubahan harga, penjual harus menetapkan keuntungan yang sama dengan keuntungan yang diperoleh dari orang lain yang tak sebutuh orang tersebut. Keuntungan merupakan tambahan yang dihasilkan oleh tenaga dari satu pihak dan harta dipihak lain melalui pembagian keuntungan dilakukan dengan cara yang sama. Tujuan utama dari harga yang adil dan berbagai permasalahan yang terkait adalah untuk menegakan keadilan dalam transaksi, pertukaran dan hubungan lainnya diantara masyarakat³⁹

Islam menetapkan semua perdagangan sebagai hal yang haram jika keuntungan individu dilindungi atau mendatangkan, kerugian dan penderitaan pada beberapa orang lainnya atau masyarakat secara keseluruhan, penyuapan, pencurian, perjudian, spekulasi, penumpukan dan penahanan bahan-bahan kebutuhan pokok dengan menaikkan harga monopoli cara-cara produksi oleh satu atau beberapa orang yang membantasi lapangan orang lain kesemuanya adalah cara-cara yang diharamkan. Islam telah memilih dengan hati dan menyatakan tidak sah semua bentuk perdagangan yang sifatnya dapat menyebabkan ligitasi atau yang kerugian

³⁹ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008), h. 84

dalam keuntungan bergantung pada keberuntungan atau pada kecelakaan semata untuk adanya hak-hak kelompok bersama yang tidak dapat dipisahkan⁴⁰

Konsep Elastis permintaan bahwa pengurangan keuntungan dengan mengurangi harga akan menyebabkan peningkatan penjualan dan karenanya terjadi peningkatan laba harga inelastis bahwa karena makanan pokok merupakan kebutuhan pokok, maka motivasinya laba harus seminimal mungkin untuk mendorong perdagangan makanan. Karena dapat terjadi eksploitasi melalui penerapan tingkat harga dan laba yang berlebihan, laba pada umumnya harus dicari melalui barang-barang yang bukan kebutuhan pokok. Mencari keuntungan dalam perdagangan Islam merupakan sesuatu yang *jaiz* di benarkan syara' dan diperintahkan bagi orang-orang yang tidak bisa berdagang dengan baik untuk dirinya sendiri. Kebolehan mencari keuntungan yang banyak tidak berarti hal itu selalu disukai, tetapi sikap *qona'ah* menerima dengan kepuasan dengan keuntungan yang sedikit lebih dekat kepada petunjuk salat dan lebih jauh dari *subhat*⁴¹.

Keuntungan itu halal bagi pedagang muslim jika selamat muamalahnya, perdagangan dari suatu yang haram yang dilakukan dengan cara muamalah mengandung perkara haram seperti berdagang barang-barang haram atau bermuamalah dengan *ikhtikar*, mengoceh penipuan, menyembunyikan harga pada waktu itu curang dalam takaran dan sejenisnya, maksimal keuntungan yang diperoleh adalah haram. Berniaga makanan itu adalah, termasuk tidak disunatkan karena perniagaan mencari keuntungan, sedangkan makanan adalah barang pokok dan

⁴⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah (Fiqh Muamalah)*, (Jakarta : Kencana, 2012), h. 101

⁴¹ Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (Bandung: Refika Utama, 2011), h. 206

keuntungan termasuk tambahan, maka seyogyanya keuntungan itu dicari pada apa yang dijadikan tambahan yang tidak mendapat kemelaratan orang banyak. Dengan demikian setengah Tabi'in mewasiatkan kepada seorang laki-laki seraya berkata” jangan engkau dua macam pekerjaan, menjual makan dan menjual kain kafan karna ia mengharapakan mahal dan orang banyak mati dan dua pekerjaan itu adalah tukang borong karna pekerjaan ini mendatangkan kesesatan hati atau menjadi tukang emas karna yang demikian menghiasi dunia dengan emas dan perak.⁴²

Al-Ghazali bersikap sangat kritis terhadap laba yang berlebihan, menurutnya jika seorang pembeli menawarkan harga yang lebih tinggi dari pada hari yang berlaku, penjual harus menolaknya karna laba akan menjadi berlebih walaupun hal itu bukanlah suatu jika tidak ada penipuan didalamnya. Pendapat tentang kebolehan para pedagang dalam mencari keuntungan yang halal menurut kehendak mereka , sesuai dengan ketentuan nilai dan patokan yang telah disebutkan dan tidak menghilangkan hak penguasa muslim untuk memberikan ukuran tertentu dalam membatasi keuntungan.⁴³

⁴² A Gufron Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual...*, h. 84

⁴³ Abu Hamid al-Ghazali, *Ihya'Ulum ad-Din* (Terj) Heri Sudarsosno, (Beirut: Dar al-Nadwah, t.t) h. 109

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, kualitatif adalah penelitian yang tidak mengadakan perhitungan dengan angka-angka, karena penelitian kualitatif adalah penelitian yang memberikan gambaran tentang kondisi secara faktual dan sistematis mengenai faktor-faktor, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang dimiliki untuk melakukan penelitian.¹ Maka penelitian kualitatif dalam tulisan ini dimaksudkan untuk menggali suatu fakta, lalu memberikan penjelasan terkait berbagai realita yang ditemukan, fakta yang penulis dapatkan di lapangan dalam penelitian ini adalah berkaitan dengan analisis *antaradin* terhadap kenaikan harga dalam perspektif muamalah.

Sedangkan jenis penelitian ini di bagi kedalam kata-kata dan tindakan Jenis data tersebut menggambarkan objek penelitian meliputi sebagai orang yang terkait dengan objek yang akan diteliti. skripsi ini bersifat *deskriptif* yaitu memusatkan diri pada pemecahan masalah yang ada pada saat ini dengan cara memperoleh data dan menganalisanya² Adapun penelitian ini dilakukan untuk mengungkapkan secara mendalam tentang analisis *antaradin* terhadap kenaikan harga dalam perspektif muamalah. Oleh sebab itu, diperlukan suatu pendekatan,

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 9

² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), h. 330.

perencanaan, dan metode yang sesuai dengan maksud penelitian ini.³ Penelitian kualitatif dan studi pustaka adalah penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Proses dan makna (perspektif subyek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan di lapangan.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kota Langsa, pada jual beli makanan di 3 (tiga) warung atau rumah makan yang ada di kota Langsa. Menurut peneliti rumah makan tersebut ramai dikunjungi berbagai macam pembeli dan menurut penulis adanya terjadi kenaikan harga, sebagaimana dalam penetapan harga suatu barang maka harus disepakati dan berlaku secara umum. Akan tetapi masih ada jual beli yang mengandung unsur ketidakadilan antara pembeli satu dengan pembeli lainnya

Rumah makan yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah rumah makan yang menjual jenis makanan seperti nasi bungkus, dengan bermacam menu, seperti ayam penyet, ayam bakar, nasi goreng, nasi padang yang diperjual belikan di warung makan yang ada di kota Langsa, adapun waktu dan tempat penelitian ini dilakukan pada bulan Mei 2022 sampai dengan Juli 2022 sampai dengan selesainya penelitian serta penyusunan skripsi ini. Alasan peneliti mengambil lokasi tersebut sebagai tempat penelitian karena objek yang akan diteliti berada di tidak jauh dengan lokasi tempat tinggal peneliti, adanya

³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 64.

keterbatasnya waktu dan mudah dijangkau tempat penelitian serta dapat memberikan sumbangsih pemikiran kepada masyarakat setempat.

C. Sumber Data Penelitian

Sumber data adalah, data yang di dapat dengan menggunakan wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden. Responden adalah orang yang merespon atau menjawab pertanyaan peneliti baik lisan maupun tulisan

Sumber data terbagi atas 2 bagian, yaitu:

1. Sumber primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti dari lokasi penelitian.⁴ Metode yang dipakai adalah interview yaitu dengan cara mengadakan wawancara langsung pada pihak-pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan keterangan yang lebih mendalam maka dalam penelitian ini yang menjadi sumber primer adalah :

- a. *Person*

Yaitu sumber data yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara atau dalam konteks penelitian ini disebut dengan informan. Dalam sumber data ini yang termasuk informan adalah pelanggan atau konumen, dalam hal ini yang dimaksud dengan pelanggan yaitu orang-orang yang setiap harinya dan walaupun tiap hari membeli makanan untuk di konsumsi.

⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), h. 336.

b. *Place*

yaitu sumber yang diperoleh dari gambaran, tentang situasi kondisi yang berlangsung berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian. Tempat yang dijadikan penelitian yaitu di 3 (tiga) warung atau rumah makan yang ada di kota Langsa

2. Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data dapat melalui orang lain atau dokumentasi. Maka sumber sekunder dalam penelitian ini adalah bahan dari pustaka, buku-buku atau literature atau dari Internet, Jurnal dan yang berhubungan dengan penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain observasi, wawancara, dan dokumentasi.

a. Observasi

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti dilanjutkan dengan mengadakan observasi. Observasi yang dilakukan peneliti adalah observasi terus terang. Peneliti melakukan pengumpulan data dan mengatakan terus terang kepada sumber data bahwa ia sedang melakukan penelitian. Jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas peneliti, tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang atau tersamar dalam observasi, hal

ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang masih dirahasiakan.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam dua orang atau lebih dengan bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi dan keterangan.⁵ Wawancara atau interview digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden lebih mendalam. Dengan kata lain, wawancara merupakan percakapan yang dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut. Dalam wawancara ini terjadi komunikasi antara peneliti dengan pemilik usaha rumah makan dan kosumen yang berlangganan membeli makanan untuk di konsumsi.

c. Studi Dokumentasi

Adapun yang dimaksud studi dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal berupa catatan, transkrip buku, surat kabar dan majalah lain. Yang berfungsi menambah kevaliditan dalam penelitian. Peneliti menggunakan metode dokumentasi ini untuk memperoleh data mengenai keadaan dan permasalahan yang berkaitan dengan penelitian ini. Metode dokumentasi pada penelitian ini digunakan peneliti untuk mendokumentasikan tentang

⁵Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 83.

kegiatan transaksi jual beli serta keadaan di tempat penelitian, dengan tujuan untuk memperkuat data yang diperoleh dan lebih akurat.

E. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif data diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam yang dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh dan setelah data terkumpul maka data harus dianalisis oleh penulis.⁶ Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh melalui hasil observasi wawancara, serta dokumentasi dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, kompleks, dan rumit, sehingga perlu adanya reduksi data. Mereduksi data merupakan merangkum, Memilih hal-hal yang pokok, Memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data berlangsung selama proses penelitian sampai tersusunnya laporan akhir penelitian.⁷

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat dengan teks bersifat naratif. Dengan mendisplay data maka akan

⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h.107

⁷*Ibid*,

mudah memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

c. Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi (*Conclusion Drawing And Verification*)

Langkah ketiga dalam menganalisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada.⁸

F. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian, setiap hal temuan harus dicek keabsahannya agar hasil penelitian dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya dan dapat dibuktikan keabsahannya. Untuk menguji validitas data atau keabsahan data disini penulis menggunakan metode triangulasi.⁹

Penulis memilih triangulasi sebagai tehnik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain sebagai bahan perbandingan. Dalam hal ini penulis menggunakan triangulasi dengan sumber, yaitu membandingkan dan

⁸ *Ibid*, h. 108

⁹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), h. 330.

mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.

Triangulasi dengan sumber dapat dicapai melalui beberapa jalan yaitu:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.¹⁰

¹⁰ *Ibid*, h. 131

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Rumah Makan Pecel Lele Abu

Pada awal mula berdirinya rumah makan pecel lele Abu ini masih berbentuk warung makan kecil dan sederhana dimana bangunannya juga sederhana. Pemberian nama pada rumah makan ini diambil dari nama pemilik rumah makan tersebut. Seiring berjalannya waktu serta berkembangnya zaman, usaha rumah makan ini mengalami kemajuan dan mulai dikenal kalangan masyarakat khususnya masyarakat Kota Langsa¹.

Di era modern sekarang ini banyak tercipta kemudahan dan fasilitas yang meningkat dan praktis yang dapat dinikmati masyarakat umum salah satunya yaitu Rumah Makan pecel lele yang menyediakan berbagai menu untuk di hidang dan disantap bersama dengan keluarga dan teman-teman dimana pengunjung dapat langsung mengambil sendiri menu yang diinginkan. Salah satu tujuan didirikannya rumah makan ini adalah untuk menarik pelanggan dengan sistem yang berbeda dan pelayanan yang unik dan menarik, sehingga pengunjung dapat menikmati kenyamanan yang berbeda dari rumah makan biasanya.

¹ Hasil observasi dan wawancara di rumah makan Pecel Lele Abu, tanggal 7 Juli 2022, Pukul 15: 40 Wib

Pada awal didirikannya, rumah makan ini hanya menjual beberapa jenis makanan saja dan tidak kurang lengkap. Namun seiring berjalannya waktu dan perkembangan rumah makan ini yang makin dikenal dan dikunjungi banyak orang maka pemilik rumah makan ini berinisiatif untuk menambah menu makanan yang dijualnya. Dari awal berdiri rumah makan ini dikelola langsung oleh pemiliknya. Namun seiring dengan banyaknya pengunjung yang datang sehingga mereka memilih menggunakan jasa karyawan untuk membantu dirumah makan tersebut. Saat ini Rumah Makan pecel lele Abu memiliki 3 orang karyawan dengan pembagian tugas dan kerja masing-masing.

Rumah makan didirikan yang dibangun mempunyai luas bangunan sekitar 4mx8 m. Bangunan tersebut digunakan sebagai dapur dan yang kedua digunakan menyusun makanan sekaligus transaksi jual beli makanan, dan dibagian luar digunakan sebagai area parkir pengunjung. Masyarakat yang tinggal didaerah sekitar rumah makan pecel lele Abu mayoritas bekerja sebagai pedagang. Bagi masyarakat sekitar maupun pengunjung yang melintas rumah makan Pecel lele Abu ini sangat membantu karena letaknya yang strategis di tepi jalan sehingga mudah dijumpai.

Pengelolaan/Pembagian Kerja di Rumah Makan pecel lele Abu :

- a. Pemilik Rumah Makan yang bertanggung jawab atas kelancaran serta mengawasi kinerja karyawan yang bekerja di Rumah Makannya.
- b. Pengelola dan kasir berperan sebagai pemilik Rumah Makan, juga mengurus segala urusan keuangan, penjualan, pembelian, dan pemasukan serta pengeluaran segala kebutuhan yang diperlukan Rumah Makan tersebut dan

yang terakhir ia bertugas untuk memberikan gaji karyawan yang bekerja di Rumah Makan tersebut.

- c. Untuk bagian belanja, memasak, dan melayani pembeli seluruhnya diserahkan kepada karyawan. Yang bertugas untuk belanja segala keperluan Rumah Makan.

Adapun daftar menu makanan dan minuman sebagai berikut :

Table 4.1. Daftar Menu Makanan dan Minuman Rumah Makan Pecel Lele Abu
sebelum harga naik

Makanan	Minuman
Nasi Goreng Kampong – 10 K	Juice alpukat- 7 K
Nasi Uduk- 15 K	Juice Jeruk-7 K
Nasi Bebek -15 K	Juice Apel- 7 K
Bebek Goreng-19 K	Es Teh – 5 K
Ayam Goreng -10 K	Teh Panas – 5 K
Mie goreng-10 K	
Indomie goreng-10 K	

Table 4.2. Daftar Menu Makanan dan Minuman Rumah Makan Pecel Lele Abu
Sesudah harga naik

Makanan	Minuman
Nasi Goreng Kampong – 12 K	Juice alpukat- 7 K
Nasi Uduk- 16 K	Juice Jeruk-7 K

Nasi Bebek -17 K	Juice Apel- 7 K
Bebek Goreng-20 K	Es Teh – 5 K
Ayam Goreng -15 K	Teh Panas – 5 K
Mie goreng-13 K	
Indomie goreng-13 K	

2. Rumah Makan Dinda

Rumah makan dinda terletak di Jl. Pasar Baru kota langsa, Rumah makan Dinda didirikan berdasarkan keinginan dari penanggung jawab dan pengelola rumah makan Dinda itu sendiri, tanpa adanya campur tangan dari orang tua dan saudara mereka. Pada awal pendirianya rumah makan ini hanya sebatas rumah makan kecil bahkan bisa di sebut warung makan kecil-kecilan saja. Saat itu pemilik rumah makan Dinda mengatakan bahwa modal pertama saat membuka warung makan adalah hanya dengan satu juta rupiah. Pemberian nama warung makan Dinda merupakan ide dari pengelola itu sendiri².

Dikarenakan nama tersebut belum ada yang memakai dan dapat dikatakan unik. Lambat laun warung makan yang dulunya kecil sekarang menjadi sebuah rumah makan yang mempunyai prospek lapangan usaha yang menjanjikan. Pada awal pendirianya, rumah makan Dinda hanya menjual beberapa macam makanan saja dan

² Hasil observasi dan wawancara di rumah makan Dinda, tanggal 9 Juli 2022, Pukul 16: 22
Wib

tidak lengkap, namun seiring dengan perkembangan rumah makan yang semakin ramai, rumah makan Dinda menjual bermacam-macam menu makanan dan lengkap.

Pada mulanya rumah makan tersebut dikelola oleh pemiliknya, namun seiring dengan banyaknya pelanggan dan pengunjung yang datang sehingga mereka lebih memilih menggunakan jasa karyawan untuk membantu kelancaran penjualan. Saat ini rumah makan Dinda memiliki 2 orang karyawan dengan pembagian tugas dan kerja masing-masing

Alasan-alasan tersebut yang melatarbelakangi berdirinya rumah makan Dinda. Berawal dari keluhan masyarakat yang menginginkan system penjualan yang praktis dan tidak menyita banyak waktu, maka berdirilah rumah makan Dinda dengan sistem penjualan sangat mudah di jangkau oleh masyarakat karena lokasinya yang strategis yang terletak di tepi jalan yang mempermudah akses masyarakat yang ingin langsung membeli makanan di rumah makan Dinda. Keberadaan rumah makan ini sangat terkenal di masyarakat Kota Langsa, khususnya masyarakat yang berada di wilayah pasar Kota Langsa dan sekitarnya.

Untuk bagian pelayan ditugaskan kepada seluruh karyawan yang ada pada Rumah Makan tersebut. Berhubung Rumah Makan Dinda menggunakan system Ambil nasi di piring maka pembeli bisa langsung mengambil makanan sendiri sesuai selera tanpa harus menunggu lama untuk dilayani. Sehingga tugas pelayan disini hanya sekedar membereskan meja makan dan mencuci piring. Kegiatan yang pertama kali dilakukan yaitu belanja bahan-bahan pokok yang diperlukan untuk masakan, kemudian setelah itu sebagian karyawan ada yang memasak dan mempersiapkan

untuk membuka rumah makan yang buka pada pukul 08.00 WIB dan tutup pada pukul 23.30 WIB.

Karyawan istirahat pada waktu-waktu sholat. Setiap bulan para karyawan yang bekerja pada Rumah Makan ini mendapat gaji masing-masing. Rumah Makan Dinda ini selalu menjaga kualitas dan selalu menerima kritik dan saran yang diberikan pelanggan, agar bisa menjaga cita rasa yang tersaji serta memberikan pelayanan yang memuaskan bagi konsumen atau pelanggan.

Adapun daftar menu makanan dan minuman sebagai berikut :

Table 4.3. Daftar Menu Makanan dan Minuman Rumah Makan Dinda
sebelum harga naik

Makanan	Minuman
Nasi Ayam Goreng – 15 K	Es The - 6 K
Nasi Ayam Bakar- 15 K	Teh Panas -4 K
Nasi Bebek goreng- 15 K	Sirup -4 K
Nasi Bebek bakar-17 K	Air putih - free
Nila goreng - 10 K	Minuman botol- 6 K
Soto Ayam-10 K	Kopi -5 K
Sayur Sop-10 K	Kopi Susu- 7 K
Semur Jengkol-10 K	
Tumis cumi-cumi-10 K	

Table 4.4. Daftar Menu Makanan dan Minuman Rumah Makan Dinda

Sesudah harga naik

Makanan	Minuman
Nasi Ayam Goreng – 16 K	Es The - 6 K
Nasi Ayam Bakar- 16 K	Teh Panas -4 K
Nasi Bebek goreng- 17 K	Sirup -4 K
Nasi Bebek bakar-17 K	Air putih - free
Nila goreng - 12 K	Minuman botol- 6 K
Soto Ayam-12 K	Kopi -5 K
Sayur Sop-10 K	Kopi Susu- 7 K
Semur Jengkol-10 K	
Tumis cumi-cumi-10 K	

3. Rumah Makan Pecel Lele Abu Dua

Rumah Makan pecel lele Abu dua yang opsi layanannya sama seperti rumah makan pecel lele Abu satu yaitu makan di tempat dan bawa pulang, rumah makan pecel lele Abu dua, tepatnya berada di Paya Bujok Seuleumak, Kec. Langsa Baro, Kota Langsa. Faktor utama didirikannya Rumah Makan pecel lele Abu dua ini ialah untuk melanjutkan dan memperbesar usaha yang sebelumnya, yang dirintis atau memulai usaha rumah makan ini pertama kali adalah orang tuanya.³

Adapun daftar menu makanan dan minuman sebagai berikut :

³ Hasil observasi dan wawancara di rumah makan Pecel Lele Abu dua, tanggal 12 Juli 2022, Pukul 15: 22 Wib

Table 4.5. Daftar Menu Makanan dan Minuman Rumah Makan Pecel Lele Abu Dua
sebelum harga naik

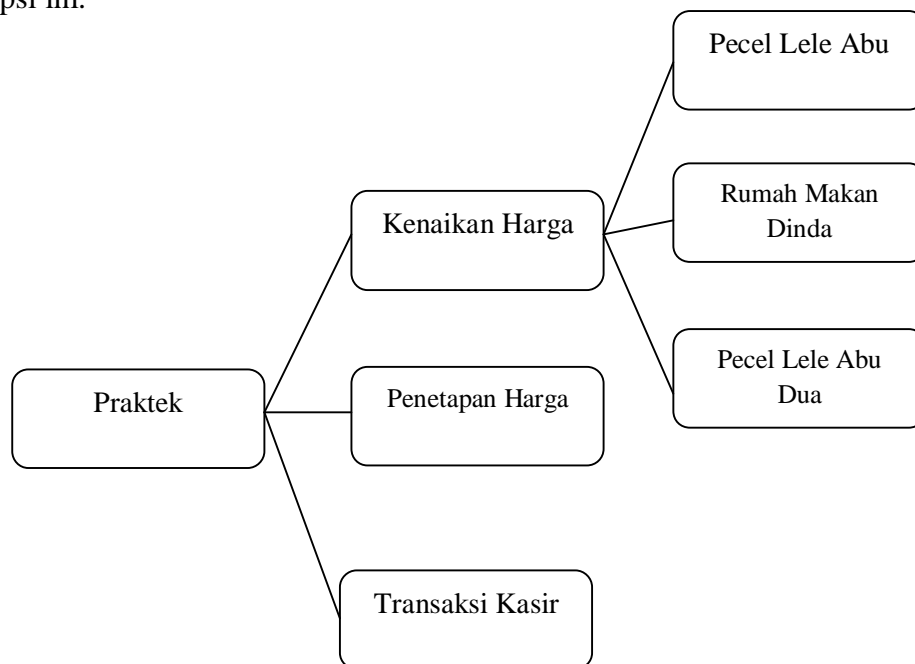
Makanan	Minuman
Ayem Penyet – 16 K	Juice alpukat- 7 K
Nasi Goreng Kampung – 10 K	Juice Jeruk-7 K
Nasi Goreng Biasa – 10 K	Juice Apel- 7 K
Nasi Goreng Kuning – 15 K	Es Teh – 5 K
Nasi Uduk – 15 K	Teh Panas – 5 K
Martabak Telur – 5 K	

Table 4.6. Daftar Menu Makanan dan Minuman Rumah Makan Pecel Lele Abu Dua
sesudah harga naik

Makanan	Minuman
Ayem Penyet – 17 K	Juice alpukat- 7 K
Nasi Goreng Kampung – 13 K	Juice Jeruk-7 K
Nasi Goreng Biasa – 13 K	Juice Apel- 7 K
Nasi Goreng Kuning – 15 K	Es Teh – 5 K
Nasi Uduk – 15 K	Teh Panas – 5 K
Martabak Telur – 7 K	

B. Praktek Kenaikan Harga Jual Makanan Di Rumah Makan Kota Langsa

Setelah mengetahui, gambaran umum lokasi penelitian, dalam sub bab ini akan dikemukakan tentang praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan di Kota Langsa, penulis mengamati 3 (tiga) rumah makan tersebut yaitu rumah Makan pecel lele Abu, Rumah makan Dinda dan Rumah makan pecel lele Abu dua yang mana ini merupakan inti pembahasan dari rumusan masalah yang pertama pada skripsi ini.



Gambar 4.1. Bagan Praktek Kenaikan Harga Jual Makanan Di Rumah Makan Kota Langsa

Konsep pada 3 (tiga) rumah makan ini sebenarnya sama saja dengan rumah makan lain yang ada di Kota Langsa. Akan tetapi pada pelaksanaan harga ada sedikit berbeda terkait dengan penetapan harga antara rumah makan yang kesatu, kedua dan ketiga, berbedanya hanya selisih sedikit tergantung dari menu makannya. Untuk

proses pelayanan dan proses jual beli makanannya juga dilakukan dengan cara yang sama⁴.

Makanan yang dijual sudah disusun rapi di steling persiapan menu makannya. Setelah pembeli selesai menyantap makanannya, pembeli langsung menuju kasir untuk menyebutkan apa saja menu yang telah dimakan, kemudian kasir melakukan perhitungan terhadap makanan yang telah dimakan pembeli tersebut. Setelah itu, terjadilah akad jual beli antara penjual dan pembeli. Baru kemudian transaksi pembayaran dilakukan dengan harga yang sudah dihitung oleh kasir.

Jadi sistem jual beli di tiga rumah makan ini dilakukan secara langsung atau bertatap muka antara penjual dan pembeli dalam satu tempat. Akad dalam sistem jual beli seperti ini berlangsung pada saat itu juga. Akad jual beli yang dilakukan juga harus dengan tujuan dan perhitungan yang jelas dan cermat, sehingga jual beli yang dilakukan akan terhindar dari praktik spekulasi atau maisir. Hal ini juga sesuai dengan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pemilik rumah makan Dinda menjelaskan bahwa :

“Kalau untuk proses jual beli di rumah makan saya ini kan konsep yang digunakan adalah ambil dan pilih sendiri menunya, kami hanya menyiapkan nasi dalam piring. Konsep ini guna untuk mempermudah pembeli atau pengunjung yang makan dirumah makan kami. Jadi pengunjung yang datang tidak perlu menunggu terlalu disajikan dulu ke meja pelanggan dan bisa saja nanti lama dan konsep ini juga untuk dapat menyantap makanan yang diinginkannya. Pada saat pembeli datang mereka dapat langsung mengambil sendiri makanan yang diinginkannya”⁵

⁴ Hasil observasi dan wawancara di tiga Rumah Makan, tanggal 07-12 Juli 2022, Pukul 15:01Wib

⁵ Hasil wawancara bersama ibu SS sebagai pemilik rumah makan Dinda, tanggal 9 Juli 2022, Pukul 16: 22 Wib

Hal yang sama juga dijelaskan oleh pemilik rumah makan pecel lele Abu terkait dengan bagaimana proses jual beli di rumah makan yang dijalankan saat ini, maka beliau menjelaskan bahwa :

‘Biasanya ketika makan di warung makan, pertama bisa memesan sesuai dengan yang ditulis dimenu makanannya, bisa juga menu yang dipilih ambil sendiri di steling, pengunjung lalu makan terlebih dahulu baru kemudian membayarnya ketika selesai. secara keseluruhan, proses jual beli seperti ini di rasa cara yang paling mudah dan praktis, pembeli juga dapat langsung memilih menu yang disediakan tanpa harus memesan menu makanan dan menunggu proses pemasakan yang lama. Kalau untuk Penetapan harga di rumah makan dilakukan ketika pembeli sudah selesai memakan makanannya, karna didaerah kita begitu umumnya, makan dulu baru bayar’⁶

Hal yang sama juga dijelaskan oleh pemilik rumah makan abu dua, beliau menjelaskan terkait dengan proses jual beli di rumah makan yang dijalankan saat ini:

“Proses jual beli dirumah makan ini sama dengan rumah makan pada umumnya yang ada di kota Langsa ya. Untuk menu yang diinginkan bisa di pesan melalui menu yang tertulis dikertas menunya, ada juga langganan yang sudah sering kemari, kadang orang ini ambil sendiri apa yang ingin dipesannya, dan kalau untuk pembayarannya begitu juga, seperti rumah makan pada umumnya, setelah pelanggan makan dan beristirahat baru mereka bayar ke kasir, atau bisa memanggil pelayan untuk dihitung harga total”⁷

Pengunjung di rumah makan mayoritas berasal dari masyarakat yang melintas atau sekedar mampir untuk beristirahat dan mengisi perut. Dalam pelaksanaanya, pembeli yang datang justru langsung dipersilahkan untuk memilih sendiri menu makanan yang diinginkan. Apabila pelanggan kurang cocok dengan salah satu menu makanan yang disediakan oleh pihak Rumah Makan, maka pelanggan dapat memilih

⁶Hasil wawancara bersama dengan bapak TF sebagai pemilik rumah makan Pecel Lele Abu, tanggal 7 Juli 2022, Pukul 15: 40 Wib

⁷Hasil wawancara bersama dengan bapak BR sebagai pemilik rumah makan Pecel Lele Abu dua, tanggal 12 Juli 2022, Pukul 15: 22 Wib

menu lainnya sesuai selera masing-masing. Jadi, pelanggan dapat langsung memilih sendiri menu makanan yang diinginkan. Untuk pelanggan yang ingin membeli lauknya saja. Setelah pembeli selesai memakan makanannya kemudian pembeli melakukan pembayaran.

Penulis juga akan memaparkan pendapat-pendapat Pelanggan/pembeli tentang praktik penjualan di rumah makan sesuai dengan jumlah narasumber yang telah diwawancarai oleh peneliti, yaitu sebanyak 3 orang. Sebagaimana pertanyaan yang sudah penulis siapkah jauh hari yaitu apakah sering membeli di rumah makan ini ?, Sudah berapa lama menjadi pelanggan dirumah makan dan apa alasan menjadi pelanggan dirumah makan, apakah dari segi penyajian makanannya, atau harganya ?

Penjelasanya Informan I pembeli/ pelanggan di Rumah makan Pecel lele Abu adalah sebagai berikut :

“Praktik penjualan di rumah makan sangat baik dan memuaskan, saya suka karena menu-menu yang disediakan juga bermacam-macam dan enak, jadi saya bisa memilih menu makanan sesuka hati. Untuk masalah harga, menurut saya tidak dimahalkan, mungkin karena saya sering beli makanan disini.”⁸

Dihari yang sama dan di waktu yang berbeda, penulis juga mencumpai dan mewawancarai Informan II pembeli/ pelanggan di Rumah makan Dinda adalah sebagai berikut :

“Praktik penjualan di rumah makan ini sudah cukup baik. Hal ini karena pelayanan di rumah makan yang sangat ramah kepada pembeli. Alasan saya membeli makanan disini karena rumah makan ini menyediakan berbagai menu, sehingga saya sebagai pembeli bisa bebas memilih menu yang diinginkan. Tetapi praktik jual beli dirumah makan ini ada juga sedikit kekurangannya mungkin dari

⁸Hasil wawancara bersama dengan bapak SF sebagai pengunjung/pembeli dirumah makan Pecel Lele Abu, tanggal 13 Juli 2022, Pukul 13: 10 Wib

segi harga. Pernah terjadi, saya membeli makanan dengan menu ayam bakar dan nasi, sayur asem serta jus jeruk namun keesokan harinya saya membeli makanan dengan menu yang sama terjadi perbedaan harga, mungkin kenaikan harga tersebut disebabkan harga pokok yang jua naik ya, jadi kita juga sudah memaklumkaninya, apalagi saat ini semua barang dan sembako serba naik jadi tidak heran lagi, untuk harga disini tidak saya sebutkan untuk menjaga nama baik rumah makan tersebut, nanti salah-salah penyebutan dikiranya saya menjelek-jelekkan usaha rumah makan tersebut sehingga saya berpikir harga tersebut jauh dari yang saya perkirakan sebelumnya, karena saya sudah makan dan saya juga harus membayarnya, kalau dari segi lainnya sudah bagus ya, saya merasa puas dan tidak mengecewakan pelanggan lah ya”⁹

Kemudian Penulis juga mencumpai dan mewawancarai Informan III pembeli/pelanggan di Rumah makan Pecel Lele Abu Dua adalah sebagai berikut :

“Praktik penjualan yang cukup tertata dengan baik merupakan alasan Saya berlangganan dirumah makan ini. Selain itu menurut saya, ada banyak menu yang di sediakan di rumah makan jadi saya bisa memilih menu makanan yangsesuai dengan keinginan saya, rasa makanan di rumah makan sesuai dengan lidah saya, jadi saya sering kembali. Harga saya rasa standart ya, kalau harga naik dan turun mungkin itu kita tidak bisa meprediksikan ya alasan pemiliknya, apa lagi dizaman sekarang serba mahal dan otomatis sebuah bahan pokoknya juga ikut mengalami dampaknya”¹⁰

Berdasarkan keterangan di atas, dapat di ambil kesimpulan bahwa dalam hal pelaksanaan jual beli tersebut, sehubungan adanya kenaikan harga yang pada setiap menu makanannya, maka jual beli di rumah makan dianggap hal yang biasa oleh para konsumennya karna harga naik tidak terlau melambung jauh, konsumen juga sudah memakluminya terkait dengan situasi saat ini yang apa-apa semua serba mahal, karena menurut konsumen tidak masalah harga sedikit naik akan tetapi rasa dilidah tidak berubah dan masih bisa di pertahankan. Konsumen juga beranggapan rata-rata

⁹ Hasil wawancara bersama dengan bapak UI sebagai pengunjung/pembeli dirumah makan Dinda, tanggal 13 Juli 2022, Pukul 15: 30 Wib

¹⁰ Hasil wawancara bersama dengan bapak FZ sebagai pengunjung/pembeli dirumah makan Pecel lele abu dua, tanggal 15 Juli 2022, Pukul 15: 30 Wib

memang segitu harganya dan sudah termasuk harga yang umum disekitar daerah Kota Langsa.

Apalagi saat ini karena harga bahan-bahan yang tidak stabil. Dengan demikian pemilik usaha mengikuti harga yang ada dipasaran, jadi jika bahan mentah harganya naik, maka pemilik usaha rumah makan juga bisa sewaktu-waktu ikut menaikkan harga juga. Karena harga di anggap sudah terjangkau. Dan harga yang ditentukan adalah harga standart seperti rumah makan lainnya.

Pada pertanyaan berikutnya terkait dengan kapan waktu harga makanan bisa naik dan apa yang menyebabkan kenaikan harga, dengan demikian hal ini dapat dijelaskan dari hasil wawancara dengan pemilik rumah makan Dinda menjelaskan bahwa :

“Saya beranggapan bahwa harga yang saya berikan sudah terjangkau. Saya juga meyakini jika harga yang sudah ditentukan adalah harga yang lebih murah dan dapat dijangkau oleh masyarakat. Dan untuk masalah complain saya rasa belum ada ya selama ini, dan saya perhatikan pelanggan tersebut besoknya datang lagi untuk makan berarti bisa dikatakan tidak ada masalah dengan harga yang diberikan kepada pembeli. Pelaksanaan jual beli makanan di rumah makan sudah jelas cuma diakad awal saya tidak mengatakan harga, saya kira harga per porsi makanan dirumah makan di kota langsa ini semua harga sama ya. Paling beda tipis”¹¹

Berikutnya penulis juga mewawancarai pada rumah makan pecel lele Abu, pemilik usaha rumah makan tersebut menjelaskan bahwa :

“Kalau untuk naik dan turunnya harga makanan saya rasa itu wajar ya, karena harga bahan-bahan di pasar yang tidak stabil atau saat ini tidak menentu. Jadi kami sebagai penjual mengikuti harga pasar, sehingga jika harga bahan mentah di pasar naik, maka penjual bisa sewaktu-waktu menaikkan harga makanannya,

¹¹ Hasil wawancara bersama ibu SS sebagai pemilik rumah makan Dinda, tanggal 9 Juli 2022, Pukul 16: 22 Wib

dan jikalau pun harga dinaikkan kita tetap ikutin harga pasar jualan rumah makan yang ada di kota Langsa ini, jadi tidak sembarangan juta menaikkan harga jualnya”¹²

Dengan demikian dapat penulis simpulkan bahwa asalkan kenaikan harganya tidak *signifikan*, maka masih terbilang wajar. Akan tetapi yang jika harga yang diberikan jauh dari harga pada saat pembelian sebelumnya ini lah yang mejadi masalah pokok nya. Hal ini dapat berakibat pada pembeli yang tidak ingin kembali lagi, karena pembeli merasa kecewa. Hal tersebut juga dapat menimbulkan penyesalan bagi pihak pembeli sebagai konsumen karena merasa dirugikan sehingga dalam jual beli tersebut tidak tercapai unsur kerelaan hal ini lah yang perlu dihindarkan pada pelaku usaha rumah makan yang ada di Kota Langsa.

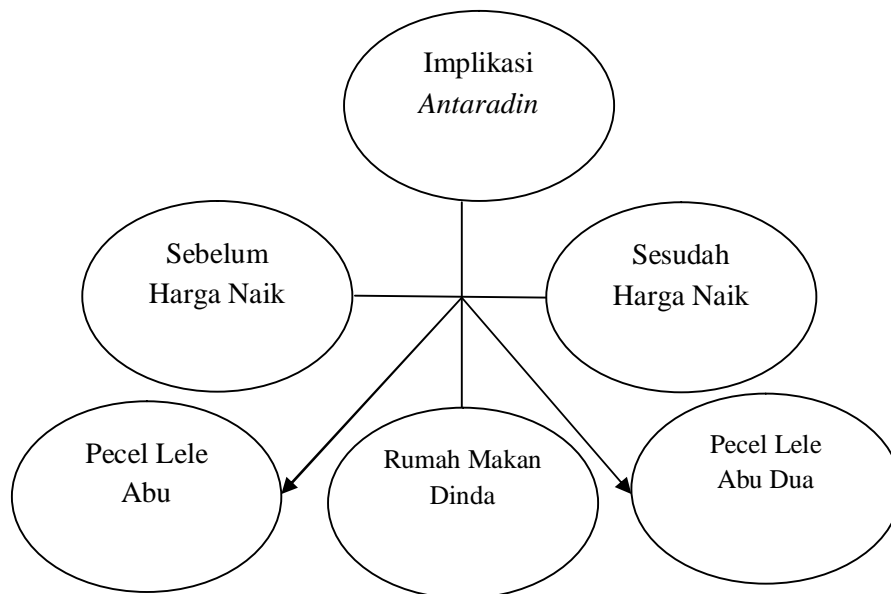
Oleh karena itu untuk lebih baik menyesuaikan harga pada makanan yang dijual, sehingga jika suatu saat harga bahan-bahan di pasar sedang naik, maka mereka juga sebagai penjual tidak takut merugi, karena penjual juga bisa menaikkan harga makanan yang dijual.

C. Implikasi *Antaradin* Terhadap Kenaikan Harga Sebelum dan Sesudah di Rumah Makan Kota Langsa dalam perspektif Muamalah

Berdasarkan penjabaran mengenai sebelumnya terkait dengan praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa, maka berikutnya akan di tinjau dalam perspektif muamalah agar pemecahan masalah dalam penelitian ini dapat di terima secara ringan dan mudah. Pada dasarnya dalam transaksi muamalah

¹² Hasil wawancara bersama dengan bapak TF sebagai pemilik rumah makan Pecel Lele Abu, tanggal 7 Juli 2022, Pukul 15: 40 Wib

segala sesuatunya boleh dilakukan kecuali ada dalil yang menjelaskan bahwa hal tersebut dilarang atau diharamkan. Sebagaimana kaidah fikih menyatakan: “Hukum yang pokok dari segala sesuatu adalah boleh, sehingga ada dalil yang mengharamkannya”. Akan tetapi, dalam transaksi muamalah ada ketentuan rukun dan syarat yang harus dipenuhi yang berpengaruh dengan sah atau tidaknya suatu transaksi. Sebagaimana Juhaya S Praja menjelaskan bahwa “ketentuan fiqh terdapat unsur syarat dan rukun jual beli yang apabila kedua unsur tersebut terpenuhi maka jual beli dikategorikan sah menurut hukum. sebaliknya bila kedua unsur tersebut tidak terpenuhi maka jual beli dihukum batal”.¹³



Gambar 4.1. Implikasi *Antaradin* Terhadap Kenaikan Harga Sebelum dan Sesudah di Rumah Makan Kota Langsa

Di samping itu, ajaran Islam memberikan batasan-batasan kepada pelaku bisnis, agar tidak ada yang dirugikan, baik itu dari pihak pembeli maupun dari pihak

¹³Juhaya S Praja, *Asas-asas Fiqh Muamalah*, (Bandung: Yayasan Pengembangan dan Humaniora, 2000), h. 109

penjual, karena prinsipnya transaksi harus dilakukan secara adil. Demikian pula dalam perniagaan dan transaksi muamalah sangat ditekankan faktor rasa suka sama suka di antara kedua belah pihak. Hal ini searah dengan apa yang telah disampaikan oleh Lukman Hakim pada bab dan teori sebelumnya “prinsip suka sama suka tersebut haruslah muncul dari keinginan hati masing-masing pihak yang dibuktikan dengan adanya ijab dan qabul, bukan suka sama suka dalam arti formal.¹⁴

Dengan demikian, maka akan menghasilkan keridhaan dari masing-masing penjual dan pembeli. Karena dalam pandangan Islam, transaksi harus dilakukan secara sukarela *antaradin* dan memberikan keuntungan bagi para pelakunya. Sebagaimana firman Allah dalam surah An-Nisa Ayat 29 :

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

Artinya “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q. S. An-Nisa :29)¹⁵

Ditinjau dari sudut fikih muamalah, salah satu syarat bagi objek dalam jual beli adalah kejelasan barang dan harganya. Maksudnya meliputi ukuran, takaran, timbangan, jenis, dan kualitas barang. Itu semua merupakan sesuatu yang harus diketahui secara jelas dan transparan. Hal ini bertujuan agar terhindar dari kerugian setelah melakukan transaksi jual beli tersebut

¹⁴ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), h.172

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Surah An-nisa : 29 dan Terjemahnya* (Bandung: PT. Syamil Cipta Media. 2005) h. 397

Demikian juga harganya harus diketahui, baik itu sifat (jenis pembayaran), maupun jumlahnya. Jika barang dan harga tidak diketahui atau salah keduanya tidak diketahui, maka jual beli batal, karena mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan). Oleh karena itu Imam Syafie berpendapat, sebagaimana yang dikutip oleh A. Gufron Mas'adi “tidak sah jual beli melainkan dengan serah terima karena itulah yang secara nash menunjukkan suka sama suka”¹⁶. Oleh karena itu, transaksi jual beli suatu barang tanpa memastikan harga yang jelas kepada pembeli, di mana barang tersebut dimanfaatkan terlebih dahulu sebelum membayar harganya, pada dasarnya merupakan transaksi yang mengandung *gharar*. Karena barang yang diperjualbelikan (objek jual beli) tidak diketahui dengan jelas harganya. Ad-Dasuqi dalam Hasyiyahnya (fiqh Maliki) mengatakan: “Harga dan barang harus jelas, diketahui penjual dan pembeli¹⁷. Jika tidak, maka transaksinya batal.” Ibnu Abidin (ulama Hanafi), sebagaimana yang dikutip oleh Djuwaini Dimyudin mengatakan: “Syarat sahnya jual beli adalah diketahuinya ukuran barang dan harga barang.”¹⁸

Para ulama sepakat bahwa *gharar* berat (mengandung kerugian yang banyak) tidak diperbolehkan dan dilarang dalam sebuah transaksi. Sebagaimana dikatakan oleh Ibnu Rusyd dalam kitab Bidayatul Mujtahid juz 2, beliau berkata: “Para pakar fikih sepakat bahwa *gharar* yang mengandung kerugian yang banyak itulah yang

¹⁶ A. Gufron Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), h. 22

¹⁷ Muhammad Urfah ad-Dasuqi, *Hasyiah ad- Dasuqi 'ala asy-Syarh al-Kabir*. Juz 3, (Qahirah: Mathba'ah al-Azhariyah, 1301 H), h. 133

¹⁸ Djuwaini Dimyudin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 99

tidak boleh. Sedangkan jika hanya sedikit, masih ditolerir (dibolehkan)”. Lantas bagaimana dengan hukum makan di Rumah makan sebelum membayar dan dan tiba-tiba ada kenaikan harga? Apakah termasuk di dalam transaksinya *gharar* yang berat atau ringan?,¹⁹ Hal ini sebagai mana dijelaskan oleh tengku dayah Gampong Matang selimeng, Tengku Muktar, S.Ag. terkait dengan implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga jual makanan di rumah makan kota langsa dalam perspektif mumalah :

“Sudah menjadi sesuatu yang lumrah di beberapa tempat rumah makan didaerah kota Langsa ini, bahwa ketika membayar belakangan merupakan tradisi dan kebiasaan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan bagi kedua belah pihak. Pihak penjual bisa menghitung harga makanan berdasarkan jenis dan ukuran porsi makanan yang diambil, sehingga dia tidak mengalami kerugian. Sedangkan bagi konsumen manfaatnya dia tidak perlu menunggu lama dan bebas menentukan macam dan ukuran porsi yang diinginkan. Meskipun harga ada perubahan, namun pembeli sudah memahami bahwa pada umumnya harga yang diberikan sesuai dengan harga standar. Sehingga walaupun terjadi *gharar* di dalamnya, namun relatif ringan karena kerugian yang terjadi juga kecil, apalagi di dalamnya terdapat kemaslahatan bersama, dan si konsumen pun dapat memaklumi dalam berbagai faktor dan alasan harga makanan itu menjadi sedikit naik”²⁰

Adapun akad yang terjadi berdasarkan tradisi dalam suatu masyarakat. Artinya, jika dalam suatu masyarakat sudah menjadi tradisi makan dahulu baru bayar belakangan, dan belakangan baru diketahui harganya. Akan tetapi untuk menjaga tradisi ini juga tidak boleh merugikan satu pihak dengan pihak yang lain, hal ini senada dengan yang telah dijelaskan oleh Hasan Aedy “didalam bermuamalah tidak boleh bermanfaat untuk satu pihak dengan merugikan pihak lain”.²¹

¹⁹ Ibnu Rusyd, Terjemah Bidayatul Mujtahid (diterjemahkan oleh Abdul Rasyad Shiddiq), (Jakarta: Akbar Media, Cetakan I, 2013), h. 123

²⁰ Hasil wawancara bersama dengan Tengku Muktar, S.Ag sebagai tengku dayah Gampong Matang Seulimeng, tanggal 15 Juli 2022, Pukul 17: 59 Wib

²¹ Hasan Aedy, *Indahnya Ekonomi Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 61.

Dengan demikian, masalah makan di rumah makan sebelum membayar tidak serta-merta mengakibatkan jual beli tersebut menjadi batal, karena transaksi tersebut sudah menjadi kebiasaan masyarakat yang sulit untuk dihindari. Apalagi ada kemaslahatan yang diperoleh oleh masing-masing pihak dari transaksi tersebut. Karena sudah menjadi kebiasaan atau adat masyarakat, maka hal tersebut diperbolehkan asalkan tidak melanggar ketentuan hukum syariat. Meskipun pada kenyataannya transaksi tersebut mengandung *gharar* ringan yang masih bisa ditoleransi.

Akad dilakukan dengan cara saling memberi kemudahan kepada masing-masing pihak untuk dapat melaksanakannya sesuai dengan kesepakatan. Adanya itikad baik dalam akad dilakukan dalam rangka menegakkan kemaslahatan, tidak mengandung unsur jebakan dan perbuatan buruk lainnya. Lebih lanjut Ahmad Ibrahim Bek menjelaskan kerelaan kedua belah pihak dalam konteks '*antaradin*' merupakan hubungan timbal balik yang harmonis, peraturan dan syariat yang mengikat, serta sanksi yang menanti, merupakan tiga hal yang selalu berkaitan dengan bisnis dan, di atas ketiga hal tersebut, ada etika yang menjadikan pelaku bisnis tidak sekadar menuntut keuntungan materi yang segera, tetapi melampauinya hingga seperti tuntutan.²²

Jual beli di rumah makan hanya mengandalkan kesepakatan dan kepercayaan dari kedua belah pihak saja. Padahal adanya harga itu penting, untuk menghindari

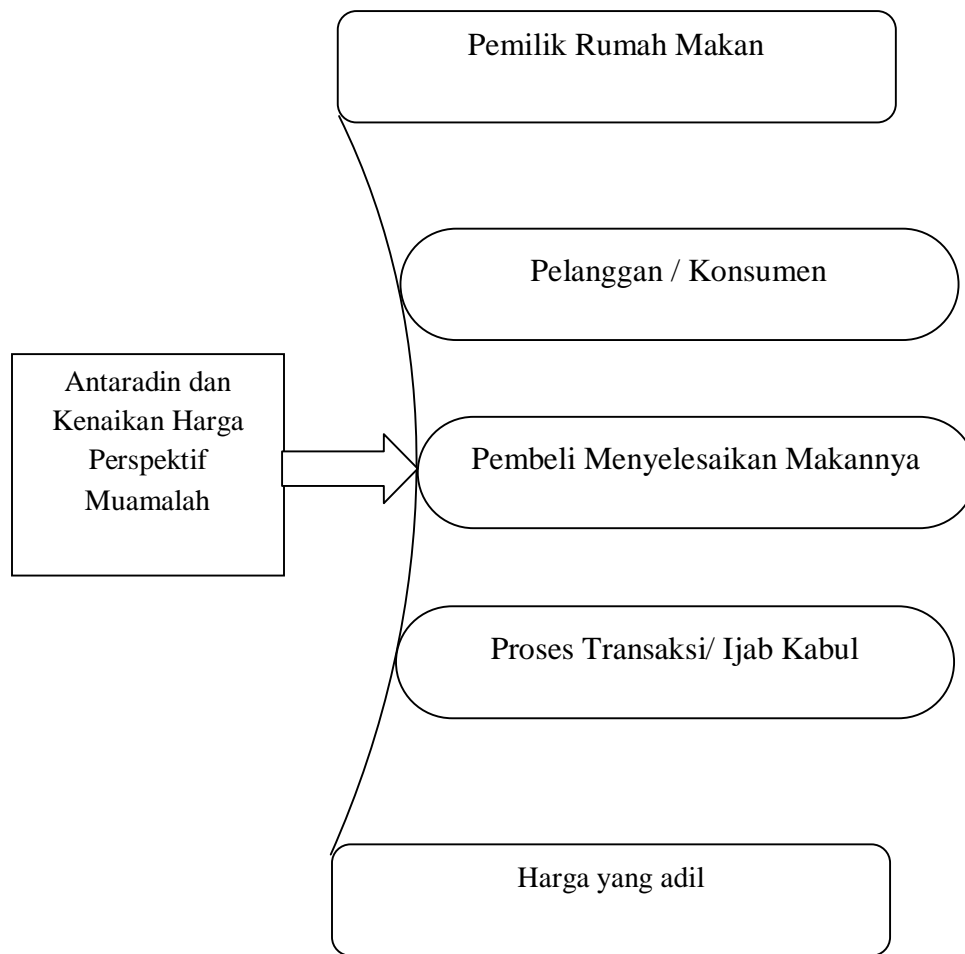
²² Ahmad Ibrahim Bek, *al-Mu'amalah asy-Syar'iyah al-Maliyah*, (Kairo: Dar al-Intishar, t. th), h. 32

terjadinya kekecewaan pada pembeli terutama bila harga yang dikenakan ternyata jauh dari yang dibayangkan pembeli.

Menurut penulis, hal di atas dapat dikatakan telah melakukan akad atau transaksi, yaitu ketika pembeli telah melakukan ambil-mengambil menu atau makanan yang diinginkan. Karena pembeli telah mengambil makanannya, hal itu telah menunjukkan akad ijab qabul (serah terima) antara kedua belah pihak tanpa keduanya melakukan ucapan serah terima. Penghitungan harga makanan dalam hal ini seharusnya ditetapkan sebelum pembeli makan, untuk menghindari terjadinya hal-hal yang dikhawatirkan oleh penjual, serta menghindari resiko kerugian.

D. Analisis Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis jabarkan pembahasannya diatas bahwa: Bisnis merupakan kegiatan-kegiatan individu yang terorganisir untuk menjual dan menghasilkan barang atau jasa, guna mendapat keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat atau juga sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Adapun mengenai proses bagaimana penentuan harga makanannya, dari penyampaian pemilik usaha adalah ketika pembeli telah selesai memakannya. Hal tersebut didasarkan pada perkiraanya sendiri supaya lebih mudah dan efektif dalam melakukan kesepakatan.



Gambar 4.3. Analisis Pembahasan

Menurut penulis, seharusnya akad jual beli di Rumah Makan dilakukan di awal, yaitu ketika pembeli selesai mengambil menu yang diinginkan. Jadi penghitungan harga makanannya di tetapkan sebelum pembeli makan. Hal tersebut bertujuan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang dikhawatirkan oleh penjual, serta menghindari resiko kerugian terkait dengan adanya peningkatan harga di rumah makan tersebut.

Islam memberikan batasan-batasan kepada pelaku bisnis supaya tidak ada yang dirugikan baik itu dari pihak pembeli maupun dari pihak penjual terutama dalam pemberian harga, karena prinsipnya transaksi harus dilakukan pada harga yang adil, karena hal ini merupakan cerminan dari komitmen syari'ah Islam terhadap keadilan yang menyeluruh untuk melindungi para masyarakat dari para pengusaha atau wirausaha yang curang dalam penentuan harga. Dalam konsep penentuan harga, apabila dalam suatu jual beli keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka perjanjian jual beli itu tidak sah, sebab bisa jadi perjanjian tersebut mengandung unsur keraguan.

Dengan adanya rasa suka sama suka diantara kedua belah pihak maka akan menghasilkan keridhaan tanpa adanya rasa canggung ataupun dendam karena pembeli merasa dirugikan, dan terhindar dari permusuhan karena dalam jual beli apabila niatnya bukan karena Allah melainkan hanya untuk mencari keuntungan saja, maka hasilnya pun sesuai dengan yang diniatkan itu. Karena dalam pandangan Islam transaksi harus dilakukan secara sukarela *antaradin* dan memberikan keuntungan *proffesional* bagi para pelakunya. Islam mengharamkan produksi yang hanya merealisasikan kepentingan pribadi dan membahayakan kepentingan umum. Dalam fiqih dijelaskan bahwa, para produsen tidak boleh semena-mena menaikkan atau menurunkan harganya dari harga lazim dipasaran, karena itu semua akan menimbulkan kerugian kepada pihak yang lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pemaparan bab-bab sebelumnya, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Praktek kenaikan harga jual makanan di rumah makan Kota Langsa terjadi proses jual beli antara pemilik rumah makan dan pembeli, yang mana harga hanya diketahui oleh satu pihak saja, yaitu penjual. Sedangkan pihak pembeli tidak mengetahui harga tersebut dan hanya memperkirakan berapa harga yang akan dibayarkan setelah dianya makan, pembeli juga tidak diberitahukan bahwa ada sebagian item makanan untuk harganya naik. Kemudian pembeli setelah menyelesaikan makannya barulah terjadi proses transaksi dan menyerahkan uang kepada petugas kasir. Dan disaat transaksi terjadi baru disitulah pembelinya mengetahui bahwa harga yang sebelumnya pernah memesan dan membeli makanan dirumah makan yang sama terjadi kenaikan harga. Dalam hal ini sebelumnya tidak terjadi adanya kesepakatan terlebih dahulu antara penjual dan pembeli karena transaksinya dilakukan diakhir ketika pembeli telah selesai makan.
2. Implikasi *antaradin* terhadap kenaikan harga sebelum dan sesudah di rumah makan Kota Langsa dalam perspektif mumalah. Transaksi dirumah makan harus dilakukan secara sukarela *antaradin* dan memberikan keuntungan bagi para pelakunya. Terjadinya kenaikan harga pemilik rumah makan tersebut mempunyai alasan tersendiri untuk menaikkan harga pada saat-saat tertentu dikarenakan harga bahan-bahan di pasar yang tidak stabil dan tidak menentu.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan yang sudah dijabarkan di atas, ada beberapa masukan dan saran yang dapat dipertimbangkan :

1. Seiring munculnya berbagai persoalan yang ada di tengah kehidupan masyarakat sekarang ini, maka perlu di bangun kepedulian serta kesadaran para pihak yang terkait yaitu pihak penjual dan pembeli itu sendiri. Dalam hal jual beli dirumah makan, diharapkan para penjual dan pembeli lebih memperhatikan lagi aturan yang ada di masyarakat atau pun ketentuan dalam ekonomi syari'ah. Sehingga nantinya dapat di bangun toleransi yang tinggi bagi keduanya untuk akhirnya bisa saling mengerti dan menerima jika salah satu pihak mengatakan keluhannya.
2. Penetapan dan kejelasan harga hendaknya harus dilakukan, agar nantinya pembeli mengetahui harga yang harus dibayar sehingga tidak akan terjadi adanya kekecewaan dari pihak pembeli, sehingga tercapai unsur kerelaan. Selanjutnya untuk pihak pembeli, hendaknya dapat bertanya lebih dahulu tentang harga jual beli tersebut, sehingga nantinya tidak terjadi hal yang tidak diinginkan atau mengakibatkan kerugian bagi maereka sendiri.
3. Untuk pihak penjual, seharusnya perhitungan harga dan transaksi akad di lakukan di awal, jadi penghitungan harga makanannya di tetapkan sebelum pembeli makan. Hal tersebut bertujuan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang dikhawatirkan oleh penjual, serta menghindari resiko kerugian. oleh karena itu penjual seharusnya memberi poin pada menu-menu tertentu,

sehingga memudahkan saat proses perhitungan. Penjual juga harus menaati apa yang sudah disyari'atkan agama Islam, karena jika ingin jual beli itu menjadi berkah, maka harus menghindarkan unsur-unsur yang dapat merusak sah nya jual beli itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* Jakarta : Rineka Cipta, 2002
- Aziz, Syaifullah *Fiqh Muamalah Lengkap*. Surabaya: Asy-Syifa, 2005
- Al-Zuhaily, Wahbah. *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, Damaskus: Dar al-Fikr al-Mu'ashir, 2005
- Al-Qardlawy, Yusuf. *Keluwasan Dan Keluwesan Hukum Islam*. Semarang: Dina Utama Semarang, 1993
- A. Mas'adi, Ghufuran, *Fiqh Muamalah Konstektual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002
- Ali Hasan, M. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta:Rajawali Pers,2004
- Aedy, Hasan. *Ekonomi Islam: Pendekatan Teoritis*. Jakarta. Kencana, 2008
- Aedy, Hasan. *Indahnya Ekonomi Islam*, Bandung: Alfabeta, 2007
- Al Adzamy, *Shahih al-Jami' HR.Ahmad Ibn Hanbal no. 6275* Beirut: Al Maktab al Islamy. 1992
- A. Karim, Adiwarman. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada2004
- A. Karim, Adiwarman. *Ekonomi Islami*,(Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007
- Al Qurthubi, Syaikh Imam, *Tafsir Al Qurthubi*, Terjemahan Ahmad Rijali Kadir, Jakarta: Pustaka Azzam, 2008
- Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fiqh kaidah-kaidah hukum Islam dalam menyelesaikan masalah-masalah praktis*,Jakarta: Kencana.2006
- Edwin Nasution, Mustafa. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana, 2006
- Gufron Mas'adi A, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2002

- Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung : CV. Diponegoro, 1988
- Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Ekonomi Islam: Sebuah Studi Komparasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu. 2011
- Haroen , Nasrun. *Fiqh Muammalat*, cet. 1. Jakarta: Gaya Media Pratama.2001
- Huda, Nurul *Ekonomi Islam: Pendekatan Teoritis*. Jakarta. Kencana, 2008
- Hakim, Lukman *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012
- Hasan, M.Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2003
- Ibnu Hajar Asqalany, Al Hafidh. *Bulughul Maram*, Alih Bahasa. Tarjamah Bulughul Maram, Bandung: PT. Al Ma'arif, 1978
- Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2012
- Juhaya S Praja, *Asas-asas Fiqh Muamalah*, Bandung: Yayasan Pengembangan dan Humaniora. 2000
- Jafri, Syafii *Fiqh Muamalah*, Pekanbaru: Suska Press. 2008
- Muhammad Urfah, Ad-Dasuki, *Hasyiah ad- Dasuqi 'ala asy-Syarh al-Kabir*. Juz 3, Qahirah: Mathba'ah al-Azhariyah, 1301 H.
- Minhajuddin, *Fiqh tentang Muamalah*. Yokyakarta : Pustaka Pelajar, 1989
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah(Fiqh Muamalah)*, Jakarta : Kencana, 2012
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian* Jakarta: Bumi Aksara, 2002
- Rusyd, Ibnu, *Terjemah Bidayatul Mujtahid* (diterjemahkan oleh Abdul Rasyad Shiddiq), (Jakarta: Akbar Media, Cetakan I, 2013), h. 123
- Shihab, M. Quraish *Tafsir al-Misbah*, Jakarta : Lentera Hati, 2012
- S.Praja, Juhaya *Filsafat Hukum Islam*, Bandung : LPPM UNISBA, 1995

Syafi'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*, Bandung : Pustaka Setia, 2001

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2012

LAMPIRAN :**Analisis Antaradin Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah****Foto Dokumentasi Dengan pemilik Usaha Rumah Makan**

Dokumentasi penulis pada saat berada di rumah makan Pecal Lele Abu dan melaksanakan wawancara dengan pemilik usaha



Dokumentasi penulis pada saat berada di rumah makan Dinda dan melaksanakan wawancara dengan pemilik usaha



Dokumentasi penulis pada saat berada di rumah makan Pecel Lele Abu Dua dan melaksanakan wawancara dengan pemilik usaha

LAMPIRAN :**Analisis *Antaradin* Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah****Foto Dokumentasi Dengan Pembeli di Rumah Makan**



LAMPIRAN :

Nama Responden / Pemilik Usaha Rumah Makan

No	Nama Pemilik/Inisial	Umur	Nama Usaha Rumah Makan
1	TF	40 Tahun	Rumah Makan Pecel Lele Abu
2	SS	51 Tahun	Rumah Makan Dinda
3	BR	32Tahun	Rumah Makan pecel Lele Dua

Nama Informan/ Pelanggan

No	Nama	Umur	Tempat Langganan
1	SF	28 Tahun	Rumah Makan Pecel Lele Abu
2	UI	26 Tahun	Rumah Makan Dinda
3	FZ	22 Tahun	Rumah Makan pecel Lele Dua

LAMPIRAN :**PEDOMAN WAWANCARA**

Analisis *Antaradin* Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah**I. Pertanyaan kepada Pemilik Usaha Rumah Makan**

1. Bagaimana awal berdirinya rumah makan yang bapak/ibu kelola saat ini ?
2. Bagaimana proses jual beli di rumah makan yang bapak /ibu jalankan saat ini ?
3. Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga di rumah makan ?
4. Menurut bapak/ibu kapan waktu harga makanan yang ibu jual bisa naik ?
5. Menurut bapak/ibu apa yang menyebabkan kenaikan harga ?
6. Pernahkah pelanggan anda complain atau mempermasalahkan tentang kenaikan harga disaat-saat tertentu ?

II. Pertanyaan kepada Pembeli/Pelanggan di rumah makan

1. Apakah anda sering membeli di rumah makan ini ?
2. Sudah berapa lama anda menjadi pelanggan dirumah makan ?
3. Apa alasan anda menjadi pelanggan dirumah makan, apakah dari segi penyajian makanannya, atau harganya ?

4. Bagaimana tanggapan anda mengenai pelayanan dan penetapan harga yang telah dibuat oleh rumah makan?
5. Apakah anda merasa setuju dengan penetapan harga di rumah makan ?

LAMPIRAN :

Analisis *Antaradin* Terhadap Kenaikan Harga Dalam Perspektif Muamalah



Foto Dokumentasi pada saat wawancara bersama dengan Tengku Muktar, S. Ag sebagai tengku dayah Gampong Matang Seulimeng,