

## **Perpektif Hukum Ekonomi Syari'ah tentang Penetapan Harga dalam Distribusi Produk Air Minum Kemasan (Amdk) A3 Fresh O2**

**Imam Maliky**

[al-maliky.pasca@gmail.com](mailto:al-maliky.pasca@gmail.com)

Universitas Ibrahimy

### **Abstrak:**

Latar belakang penelitian ini adalah bahwa ketatnya persaingan didunia industri air minum pada saat ini, sehingga perusahaan berlomba-lomba dalam persaingan yang sangat ketat ini yang bertujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Salah satu upaya mereka dalam mempertahankan pelanggan salah satunya adalah dengan cara menetapkan harga jual produk yang sebaik baiknya. Karena harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran. Selain itu dalam proses distribusi harus mengutamakan keadilan dari para distributor dalam memberikan harga pada toko-toko bagaimana sesuai dengan HET (harga eceran tertinggi) dari masing-masing perusahaan, sehingga perusahaan harus benar-benar mempertimbangkan penetapan harga jual produk dengan memperhitungkan produk yang akan dijual guna untuk meningkatkan dan mempertahankan volume penjualan. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yang bersifat kualitatif. Sasaran wawancaranya adalah yang terlibat dalam proses penetapan harga jual, seperti owner ataupun manager yang berwenang. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisisnya menggunakan analisa kualitatif (non statistik) yang bersifat deskriptif kualitatif, dengan menggunakan cara berfikir induktif. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama: Perusahaan CV. Karunia Jaya menggunakan metode penetapan harga dan proses distribusi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah dan metode ini terlihat pada data penjualan sangat efektif meningkatkan volume penjualan tiap tahunnya. Pada intinya perusahaan harus mementingkan kemashlahatan bersama dan kode etik dalam berdagang tidak ada unsur merugikan salah satu pihak.

**Kata Kunci:** penetapan harga, distribusi, jual beli

### **Abstract:**

The background of this research was intense competition in the drinking water industry at this time, so companies were competing in this very tight competition which aims to create and retain customers. One of their efforts to retain customers was by setting the best product selling price. Because price was a very important part of marketing. In addition, in the distribution process, distributors must prioritize fairness in giving prices to shops according to the HET (highest retail price) of each company, so that companies must consider setting the selling price of products taking into account the products to be sold. to increase and maintain sales volume. This research was qualitative field research. The target of the interview was those involved in the process of setting the selling price, such as the owner or the authorized manager. Collecting data using the method of observation, interviews,

and documentation. While the analysis uses qualitative analysis (non-statistical) which was descriptive qualitative, using an inductive way of thinking. Based on the results of the research, it shows that first: Company CV. Karunia Jaya uses a pricing method and distribution process that was following shari'ah principles and this method can be seen in sales data which was very effective in increasing sales volume each year. In essence, companies must prioritize the common good and a code of ethics in trading, there was no element of harm to either party.

**Keywords:** pricing, distribution, buying and selling

## Pendahuluan

Manusia adalah makhluk ciptaan Tuhan yang paling sempurna. Manusia dikaruniai akal oleh Yang Maha Kuasa, agar dalam hidup di dunia mereka mampu berfikir dalam menentukan tujuan hidup yang sesuai dengan syari'at-Nya. Di dunia ini manusia merupakan makhluk yang mempunyai tatanan tertinggi dari segala makhluk yang diciptakan-Nya maka segala sesuatu yang ada di muka bumi dan di langit ditempatkan di bawah perintah manusia. Manusia diberi hak untuk memanfaatkan semuanya sebagai pengembalian amanat Allah (Nasution, 2006).

Manusia dapat mengambil keuntungan dan manfaat yang sesuai dengan kemampuannya dari barang ciptaan Allah, akan tetapi mereka mempunyai batasan-batasan yang harus ditaati sehingga tidak merugikan manusia lainnya. Pergaulan hidup tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang lain disebut mu'amalah (Basyir, 2000). Salah satu aspek mu'amalah yang cukup penting adalah jual beli dan dapat dilakukan setiap manusia sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Maksimalisasi sumber daya alam (raw material) oleh sumber daya manusia agar menjadi barang yang bermanfaat bagi manusia (*Mazhab Ekonomi Al-Ghazali*, n.d.). Selengkapnya, Al-Ghazali menganggap pencarian ekonomi merupakan bagian dari

ibadah produksi barang-barang kebutuhan dasar secara khusus dipandang sebagai

kewajiban sosial (fardlu kifayah). Ia beranggapan bahwa sesungguhnya ketidakseimbangan yang menyangkut barang-barang kebutuhan pokok akan cenderung menciptakan kondisi kerusakan dalam masyarakat (Lupiyoadi, 2014).

Semakin banyaknya perusahaan yang beroperasi saat ini menuntut setiap perusahaan untuk berkopetensi dan mempunyai strategi yang tepat untuk mencapai tujuan mereka yaitu mempertahankan daya beli konsumen. Karena menurunnya daya beli konsumen akan berakibat pada menurunnya volume penjualan yang pada akhirnya kemubaziran (wastage) tidak dapat dihindari (Engel, 1994).

Untuk mempertahankan daya beli konsumen, sebuah perusahaan harus memahami keinginan konsumen. Karena saat ini bukanlah produsen yang mengendalikan konsumen, akan tetapi konsumenlah yang mendikte produk apakah yang seharusnya diproduksi oleh suatu perusahaan (Philip, 1978). Salah satu atribut yang paling penting dari sebuah produk yang dievaluasi oleh para konsumen adalah harga. Karena dalam situasi tertentu, para konsumen sangatlah sensitif terhadap harga. Sehingga harga yang relatif tinggi jika dibandingkan dari pesaingnya akan mengeliminasi produk dari pertimbangan konsumen (Simamora, 2007). Jadi kesimpulannya, harga pada suatu

produk sangat mempengaruhi volume dalam penjualan (Rudianto, 2013).

Penetapan harga jual produk memerlukan pertimbangan yang terintegrasi melalui biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya. Karena itu, penentuan harga produk haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi. Kebijakan harga yang dipilih perusahaan akan berpengaruh secara langsung terhadap berhasil tidaknya perusahaan mencapai tujuannya (Romansyah, 2017).

Selain itu dalam fiqih Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *As-ṣaman* dan *As-si'r*. *As-ṣaman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *As-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi *As-si'r* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan yang wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah dalam hal ini disebut dengan *At-tas'ir Al-jabbari* (al-Syaukani, 1994).

Adapun hadits Rasulullah SAW yang berkaitan dengan penetapan harga yaitu:

هو أن يأمر السلطان أو نوابه أو كل من ولى  
من أمور المسلمين أمرا أهل السوق إلا  
ئيبعوا أمتهم إلا بسعر كذا فيسنعوا من  
الزيادة عليه أو النقصان لمصلحة

Artinya: "Yaitu jika seorang pemimpin atau wakilnya atau setiap orang yang menguasai urusannya kaum Muslimin memerintahkan sesuatu hal kepada ahli pasar untuk tidak menjual harta bendanya selain daripada harga tertentu, lalu mereka menjual harga tersebut dengan tambahan atau pengurangan harga sesuai dengan yang telah ditetapkan karena kemaslahatan" (an-Nabhani, 2002).

Hadits di atas dijadikan dalil oleh para ulama tentang larangan pematokan harga barang di pasaran, karena dianggap perbuatan zalim atas kebebasan harta. Membatasi harga berarti meniadakan kebebasan tersebut. Pematokan harga tersebut membahayakan, bahkan termasuk sangat membahayakan umat dalam keadaan perang maupun damai. Pematokan harga tersebut membahayakan kerusakan dan mempengaruhi produksi, bahkan juga dapat menyebabkan krisis. Dalam hal ini penetapan harga harus memperhatikan hal-hal yang dilarang dalam hukum Islam.

Berbagai peraturan Islam mengenai penetapan harga seharusnya diterapkan oleh semua perusahaan baik industri barang maupun jasa, tak terkecuali yang dilakukan oleh perusahaan air minum dalam kemasan A3Fresh O2. Perusahaan air mineral yang terletak di desa Poncogati kecamatan Curah Dami kabupaten Bondowoso yang merupakan perusahaan milik H. Abdul Haliq, seorang pengusaha di kabupaten Bondowoso. Beliau mendirikan perusahaan tersebut pada bulan November 2015.

Dalam penetapan harga perusahaan tersebut tidak mematok harga yang murah

dibawah produk lain menurut beliau hal tersebut sesuai dengan prinsip penetapan harga menurut Islam bahwasanya untuk memasarkan suatu produk harga murah bukan merupakan suatu acuan. Akan tetapi dalam penetapan harga juga harus mempertimbangkan hal-hal yang tidak hanya menguntungkan konsumen, tetapi juga tidak merugikan perusahaan itu sendiri.

Perjalanan perusahaan tersebut tidak serta merta tanpa adanya suatu halangan. Karena dalam penjualan produk tersebut tidak jarang konsumen yang mengkritik harga yang menurut mereka tidak sama dengan produk lain bahkan sedikit lebih mahal. Untuk menanggapi berbagai kritik para konsumen baik berupa harga ataupun permasalahan lainnya, perusahaan tersebut memiliki cara khusus yaitu dengan menampung berbagai kritikan tersebut dan melakukan sebuah rapat rutin untuk menanggapi dan memenuhi berbagai kritikan tersebut.

Selanjutnya setelah penetapan harga oleh perusahaan telah ditetapkan maka produk air minum dalam kemasan A3 Fresh O2 didistribusikan kepada para agen yang bernaung dibawah perusahaan air minum dalam kemasan A3 Fresh O2 .

Distribusi sebagaimana yang kita ketahui adalah suatu kegiatan yang menyalurkan sebuah produk, produk-produk tersebut dapat berupa jasa ataupun barang dari produsen ke konsumen yang membuat produk tersebut tersebar secara luas. perusahaan manufaktur yang sedang mengalami pertumbuhan memanfaatkan agen dan distributor untuk pendistribusian produk mereka. Dalam proses pendistribusian terkadang kenaikan harga menjadi mahal. Oleh karena itu, dalam hal ini pemerintah harus turun tangan ikut mengatasi panjangnya mata rantai distribusi, agar tidak merugikan konsumen serta menambah keuntungan produsen.

Panjangnya mata rantai distribusi tersebut perlu diantisipasi pemerintah, agar jangan sampai kenaikan harga merugikan konsumen, tetapi tidak menambah keuntungan bagi produsen.

### **Metode Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yang bertujuan untuk memperoleh gambaran realitas yang kompleks serta menemukan pola hubungan yang bersifat interaktif (Sugiono, 2011). Jenis penelitian ini menjadi pilihan peneliti sebab penelitian ini berbasis studi kasus yang dilakukan dalam situasi natural (Zamili, 2015). Jadi, penelitian ini dilakukan secara langsung di lapangan guna memperoleh data yang valid terhadap praktik istri sebagai pencari nafkah utama.

Pendekatan penelitian yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena apa yang dialami oleh subjek penelitian (Moleong, 2007). Melalui pendekatan ini, peneliti melakukan penelitian terhadap praktik istri sebagai pencari nafkah utama secara alamiah sebagai sumber data langsung di lapangan. Data-data tersebut dikumpulkan baik dalam bentuk kata-kata maupun penggambaran situasi menjadi fokus dalam penelitian dan menggambarkan secara jelas sebagai landasan dalam penggunaan penelitian.

### **Penetapan Harga Jual Air Minum A3 Fresh O2 pada CV. Karunia Jaya**

CV. Karunia Jaya merupakan perusahaan air minum yang tujuan utamanya adalah ikut serta dalam memajukan ekonomi masyarakat di bidang konsumsi air minum di negara Indonesia

khususnya di Bondowoso. CV. Karunia Jaya mempunyai beberapa kelebihan selain harga jual yang murah kualitasnya juga baik, akan tetapi peneliti lebih fokus kepada penetapan harga jual. CV. Karunia Jaya hadir untuk tetap bisa bersaing secara benar dan adil dengan para pengusaha- pengusaha lain. Dalam hal ini jual beli ini merupakan bisnis yang memiliki omset besar karena air merupakan kebutuhan semua manusia dalam sehari-hari.

Dalam konteks pembicaraan umum, bisnis (business) tidak terlepas dari aktivitas produksi, pembelian, maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan (Purnaya, 2016). Aktivitas dalam bisnis pada umumnya memiliki tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan cukup dana bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku bisnis itu sendiri. Dalam konteks yang lebih sempit, masyarakat awam seringkali menghubungkan bisnis dengan usaha, perusahaan, atau suatu organisasi yang menghasilkan dan menjual barang dan jasa.

Memahami batasan halal dan haram dalam wilayah bisnis merupakan hal yang harus dilakukan oleh setiap pelaku bisnis. Hal ini merupakan salah satu bentuk respons terhadap perkembangan zaman yang semakin liar. Akan tetapi, untuk menentukan halal atau haramnya sebuah bisnis hendaklah tidak dilakukan secara serampangan. Hal tersebut harus memiliki dasar hukum dan batasan yang jelas sebagaimana dituntunkan ajaran islam.

Allah SWT. Berfirman dalam QS. Yunus ayat 29:

فَكَفَى بِاللَّهِ شَهِيدًا بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ إِن كُنَّا عَنْ عِبَادَتِكُمْ لَغَافِلِينَ

Artinya: “Dan cukuplah Allah menjadi saksi antara kami dengan kamu, bahwa kami tidak tahu-menahu tentang penyembahan kamu (kepada kami)” (R.I, 2012).

Allah SWT. Juga berfirman dalam QS. Al- maa’idah ayat 87:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْرِمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.” (R.I, 2012).

Berpijak pada kedua ayat tersebut, sesungguhnya tidak dibenarkan bagi masing- masing umat secara serampangan memberikan batasan antara halal dan haram dalam konteks apa pun, termasuk dalam wilayah kegiatan bisnis. Sebenarnya, agama islam tidak terlalu memberikan batasan yang cukup pelik dalam konteks halal dan haram untuk usaha bisnis ini. Terlebih dalam kaidah fiqh dijelaskan bahwa “hukum asal dalam semua hal adalah halal, kecuali terdapat dalil yang menyatakan keharamannya” (Sulaiman, M., & Zakaria, 2010).

Beberapa contoh untuk usaha bisnis yang secara tegas dinyatakan halal untuk dilakoni oleh seorang muslim yang taat adalah pertanian. Selain itu, pengembangan kemampuan dalam bidang industri, kerajinan, dan profesi juga dianjurkan bagi umat islam. Karena pada dasarnya, pengembangan kemampuan dalam hal tersebut hukumnya adalah fardu kifayah. Sesungguhnya, tidak sedikit dari beberapa macam pekerjaan yang sering kali dipandang sebagai pekerjaan yang hina justru di halalkan dalam ajaran agama islam. Misalnya, tercatat dalam sejarah bahwa Nabi Nuh pernah bekerja sebagai pekerja sewaan selama delapan tahun untuk dapat bertemu dengan istrinya di masa depan. Bahkan, Rasulullah Saw. Sendiri juga selama

beberapa tahun pernah bekerja sebagai penggembala. Dalam salah satu hadis yang dikutip oleh Muhammad Faiz Almath dalam bukunya 1100 hadist terpilih (sinar ajaran Muhammad) disebutkan bahwa Rasulullah Saw. Bersabda:

Artinya: “sebaik- baik mata pencaharian ialah hasil keterampilan tangan seorang buruh apabila dia jujur(iklas). “ (HR. Ahmad) (Almath & Basyarahil, A. S., 2015).

Oleh sebab itu, berdasarkan beberapa alasan dan penjelasan tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa semua jenis bisnis dan pekerjaan adalah halal dan baik selama semua itu sesuai dengan ajaran-ajaran islam serta terkatagorikan sebagai usaha bisnis yang halal untuk ditekuni. Hukum kehalalan ini tetap berlaku hingga ada dalil yang menyatakan keharaman hal tersebut. Cv. Karunia Jaya merupakan bisnis air minum yang nantinya akan dikirim kepada toko-toko untuk dijual ulang sehingga sampai kepada konsumen untuk dikonsumsi serta dijual kepada para pedagang besar. Kehalalan air tersebut jelas karna akan memberi manfaat bagi banyak kalangan, memenuhi kebutuhan hidup dalam mengkonsumsi air yang kaya akan serta kesehatan tersebut.

Berikut Beberapa usaha bisnis yang haram untuk dikerjakan menurut ajaran islam misalnya perdagangan alkohol, judi, lokalisasi, dan sebagainya. Jenis-jenis usaha seperti itu dilarang atau diharamkan. Upaya larangan semacam itu dengan mengkatagorikannya sebagai usaha bisnis yang haram disebabkan memang pada dasarnya usaha bisnis semacam itu lebih banyak mudharatnya dibandingkan dengan manfaatnya. Berdasarkan pembahasan ini, dapat disimpulkan bahwa batasan halal dan haram dalam hal berbisnis menurut ajaran islam dikembalikan kepada hukum yang

telah ditetapkan secara jelas oleh dalil Syara'. Selama tidak ada dalil yang menyebutkan keharaman suatu bisnis yang dikerjakan dan bisnis tersebut tidak mengandung nilai yang bertentangan dengan ajaran islam, maka bisnis tersebut boleh dilakukan. Oleh sebab itu, dalam kaitannya menjalankan bisnis air minum CV. Karunia Jaya, melibatkan beberapa pebisnis diantaranya: pedagang besar, pedagang eceran.

CV. Karunia Jaya menggunakan transaksi jual beli antara produsen kepada konsumen. Perusahaan CV. Karunia Jaya dalam melakukan pengiriman ke konsumen melalui distributor. CV. Karunia Jaya dalam memproduksi air minuman melakukan beberapa proses produksi setelah siap jual maka para distributor membeli air tersebut dengan harga yang sudah ditentukan oleh CV. Karunia Jaya dengan menentukan harga penjualan air minum, melihat dari jumlah permintaan pasar, karena setiap harinya pasti akan mengalami perubahan harga, bisa naik bisa juga turun, jadi untuk harga air mulai dari harga Rp. 11. 500 – Rp. 15. 000 per dus.

CV. Karunia Jaya dalam menjual air minum A3 Fresh O2 kepada pedagang bahkan kepada distributor secara langsung, tentunya dengan harga yang berbeda, ketika pembelian langsung oleh produsen kepada distributor, dan pembelian air melalui distributor harga akan lebih tinggi. akan tetapi dalam hal ini penulis akan membahas terlebih dahulu terkait transaksi air dari produsen ke distributor CV. Karunia Jaya. Tidak hanya itu, untuk pembelian harga air minum A3 Fresh O2 para pedagang membeli dengan harga yang sudah ada di pasar, seperti contoh harga per dusnya Rp. 13. 000 untuk yang cup.

Dalam hal ini terkait tentang penentuan harga sepihak yang dilakukan oleh CV. Simpatik, karena harga merupakan salah satu variabel dari pemasaran atau

penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran islam selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual dan pembeli.

Harga menjadi sesuatu yang sangat penting, artinya bila harga suatu barang terlalu mahal dapat mengakibatkan barang menjadi kurang laku, dan sebaliknya bila menjual terlalu murah, keuntungan yang didapati menjadi berkurang. Penetapan harga yang ditetapkan penjual atau pedagang akan mempengaruhi pendapatan atau penjualan yang akan diperoleh atau bahkan kerugian yang akan diperoleh jika keputusan dalam menetapkan harga jual tidak dipertimbangkan dengan tepat sasaran. Dalam menetapkan harga jual dapat dilakukan dengan berbagai cara: (Sumarsono, 2016).

- a. Penetapan harga jual oleh pasar yang artinya penjual tidak dapat mengontrol harga yang dilempar di pasar. Harga ditentukan oleh mekanisme penawaran dan permintaan dalam keadaan seperti ini penjual tidak dapat menetapkan harga jual yang diinginkan.
- b. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh pemerintah, artinya pemerintah berwenang menetapkan harga barang dan jasa terutama menyangkut masyarakat umum. Perusahaan tidak dapat menetapkan harga jual sesuai kehendaknya.
- c. Penetapan harga jual yang di contoh oleh penjual oleh perusahaan, maksudnya harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan, penjual menetapkan harga dan pembeli boleh memilih, membeli atau tidak. Harga ditetapkan oleh keputusan atau kebijaksanaan dalam perusahaan.

Menurut jumbuh ulama telah sepakat bahwa islam menjunjung tinggi

mekanisme pasar bebas, maka hanya dalam kondisi tertentu saja pemerintah dapat melakukan kebijakan penetapan harga. Prinsip dari kebijakan ini adalah mengupayakan harga yang adil, harga yang normal, atau sesuai harga pasar. Dalam penjualan islam, baik yang bersifat barang maupun jasa, terdapat norma, etika agama dan perikemanusiaan yang menjadi landasan pokok bagi pasar islam yang bersih yaitu: (Qaradawi, Y., Hafidhuddin, 2001).

- a. Larangan menjual atau memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- b. Bersikap benar, amanah dan jujur.
- c. Menegakkan keadilan dan mengharamkan riba.
- d. Menerapkan kasih sayang.
- e. Menegakkan toleransi dan keadilan.

Menurut Ibnu Taimiyah naik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan tidak adil dari sebagian orang yang terlibat transaksi. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar. Karena itu, jika permintaan barang meningkat, sedangkan penawaran menurun, harga barang tersebut akan naik. Begitu pula sebaliknya. Kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil atau mungkin juga tindakan yang tidak adil (Karim, 2011). Dalam hal ini penulis sependapat dengan yang dikatakan oleh Ibnu Taimiyah tentang naik turunnya harga, bisa jadi yang menjadi penyebab adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta atau juga tekanan pasar.

Dalam hal ini, islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang yaitu sebagai berikut: (Karim, 2011).

- a. Talaqqi rukban dilarang karena pedagang yang meyongsong di pinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual di kampung akan harga yang berlaku di kota. Mencegah masuknya pedagang desa ke kota ini akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.
- b. Mengurangi timbangan dilarang karena barang dijual dengan harga yang sama dengan jumlah yang sedikit.
- c. Menyembunyikan barang cacat dilarang karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk.
- d. Menukar kurma kering dengan basah dilarang karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang ditukar.
- e. Menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua tukar kurma kualitas sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya, Rasulullah menyuruh menjual kurma yang satu, kemudian membeli kurma yang lain dengan uang.
- f. Transaksi najasy dilarang karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik.
- g. Ikhitar dilarang yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi.
- h. Ghaban faa-hisy (besar) dilarang yaitu menjual di atas harga pasar.

Dalam hal ini, penghitungan air minum A3 Fresh O2, bukan semata-mata untuk meraup keuntungan yang sebanyak-banyaknya akan tetapi melihat dari jumlah air dan takaran air dalam kemaan lalu menentukan harga karena pada realitanya pembeli tidak merasa dirugikan dengan penetapan harga air, karena dari pihak pembeli secara otomatis sudah mengerti bahwa perusahaan pasti mencari keuntungan yang tidak memberatkan

konsumen. Untuk mengganti apabila ada kerusakan dalam kemasan pada saat dikonsumsi dalam hal ini bias ditukar dan sudah menjadi ketentuan antara penjual dan pembeli air, sudah menjadi hukum bisnis air minum A3 Fresh O2.

Transaksi yang diterapkan dalam CV. Karunia Jaya yaitu menggunakan transaksi jual beli yang mana terlibatnya dua belak pihak antara pembeli dan penjual, serta adanya barang yang diperjual belikan berupa air dalam kemasan A3 Fresh O2 hal ini berpacuh kepada buku yang dijelaskan oleh Abdul Aziz Muhammad Azzam, Fiqh Muamalah (system Transaksi dalam fiqh islam). Serta pendapat Menurut Ibn Qasim dalam kitan fathul qarib.

تَمْلِكُ عَيْنَ مَالِيَةٍ بِمُعَاوَضَةٍ بِإِذْنِ شَرْعِيٍّ  
أَوْ تَمْلِكُكَ مَنَفَعَةً مُبَاحَةً عَلَى التَّأْيِيدِ بِثَمَنِ مَالِيٍّ

Artinya: “memiliki suatu harta dengan mengganti suatu harta dengan mengganti sesuatu atas dasar izin syara' atau sekedar memiliki manfaat saja dengan diperbolehkan syara' dengan melalui pandangan yang berupa Uang”.

Shigah fi'liyah (perbuatan) yaitu shighah yang dianggap oleh fuqoha' sebagai tindakan saling memberi, yakni penjual memberikan barang dagangan kepada pembeli tanpa ucapan dari kedua belah pihak. Fuqoha' membolehkan shighah semacam ini dalam jual beli. Hal ini menunjukkan bahwa semua yang menunjukkan tindakan transaksi di sebut transaksi. Hal ini karena ba'i bukan termasuk ibadah mahdhah (murni) yang mengharuskan adanya pengkhususan tertentu. Akan tetapi, ba'i merupakan muamalah di antara sesama manusia (Ath-Thayyar, A. M., Hasan, A., Taqdir, A., Al-Muthlaq et al., 2009).

### **Penetapan Harga dari distributor ke pedagang besar/ toko perspektif hukum ekonomi syariah**

Selanjutnya penulis membahas tentang penetapan harga dari distributor kepada pedagang besar. Para distributor membeli produk air minum A3 Fresh O2 kepada CV. Karunia Jaya dengan harga yang sudah ditetapkan oleh perusahaan untuk dijual kembali kepada pedagang besar yang berada di luar CV. Karunia Jaya dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal, harga pasar yang ditentukan oleh perusahaan CV. Karunia Jaya Rp. 11. 500 per dus jadi harga beli dari distributor kepada pedagang besar Rp. 12. 500 per dus.

Penjualan kepada pedagang besar bisa menggunakan tahap negosiasi harga, bila awal harga yang dibeli oleh distributor kepada perusahaan adalah Rp. 11.500, maka distributor menjual kepada pedagang besar di luar perusahaan CV. Karunia Jaya adalah di atas harga tersebut yaitu Rp. 12. 500 – Rp. 13.000, jadi untuk penjualan kepada pedagang besar senilai Rp 13. 500, per dus berisi 48x 220 ml hasilnya Rp. 10. 560 dengan mendapatkan penghasilan Rp. 500 – Rp 1500 dalam jumlah besar untuk pembelian produk air minum pada biasanya pedagang besar membeli sebanyak 20 dus. hal ini dibenarkan oleh bapak Imam F selaku distributor air minum dalam kemasan A3 Fresh O2 di luar Karunia Jaya.

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela antara kedua belah pihak yang satu menerima benda dan pihak lain yang menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan syara' yang disepakati (Akad) artinya memenuhi persyaratan – persyaratan, rukun- rukun dan hal- hal lainnya dengan jual beli. Akad sendiri memiliki arti yakni menurut Al-Jashahash mendefinisikan setiap ucapan yang keluar untuk

menggambarkan dua keinginan yang ada kecocokan dan didefinisikan juga bagi setiap ucapan yang keluar untuk menjelaskan suatu keinginan seorang diri (Azzam, 2010).

Transaksi jual beli air minum dalam kemasan dari distributor ke pedagang besar hanya melibatkan dua belah pihak tidak menggunakan perantara, oleh sebab itu dalam jual beli ini menggunakan akad yang tentunya disepakati antara pembeli dan penjual saja seperti yang sudah dijelaskan dalam buku Amir Syarifuddin, garis-garis besar fiqh tentang pengertian akad. Adapun pengertian akad secara Syar'i yaitu: hubungan antara Ijab dan qobul dengan cara yang di bolehkan oleh syariat yang mempunyai pengaruh secara langsung (Syarifuddin, 2003). Adapun ketentuan Ijab Qobul diantaranya adalah jelas dan dapat dipahami maksud dari akad terdapat kesesuaian antara ijab qobul dan dilakukan dalam satu majelis.

Salah satu syarat barang yang diperjual belikan adalah bermanfaat, artinya manfaat yang dikehendaki adalah sesuai dengan tujuan syara', karena pada dasarnya sebuah kemanfaatan itu melekat pada barangnya. Barang yang dijualpun memiliki banyak manfaat yaitu air minum, air ini dijual oleh distributor kepada pedagang besar, sesampainya di tempat air ini akan dijual kembali kepada para konsumen untuk dijadikan minuman dalam sehari- hari karena air minum merupakan kebutuhan semua manusia.

Jual beli ditinjau dari segi penentuan harga, jual beli Musawamah, yaitu tawar menawar antara penjual dan pembeli terhadap barang dagangan dan dalam hal penetapan harga. Dalam jual beli seperti ini, penjual tidak memasang bandrol barang dagangannya. Seorang yang hendak membeli barang dagangan menanyakan harga kepada penjual sehingga keduanya terlibat saling tawar menawar untuk menetapkan harga. Jual beli seperti ini

diperbolehkan selama memenuhi syarat-syarat jual beli yang telah ditetapkan syara' dan tidak termasuk jual beli yang dilarang (Syarifuddin, 2003). Dalam hal ini terdapat tawar menawar harga antara distributor dan pedagang besar, yang semula harga air Rp. 12.500 – Rp 13.000, bisa melalui tahap negosiasi Rp. 12.000.

### Transaksi pedagang besar kepada konsumen perspektif hukum ekonomi syariah

Transaksi produk air dari pedagang besar ke konsumen, transaksi ini lebih diutamakan, karena harga beli lebih murah. Pembelian air minum dalam kemasan A3 Fresh O2 kepada pedagang besar memang murah di bandingkan membeli kepada toko, akan tetapi jika tidak ada permintaan dari pihak toko yang berada di Bondowoso, jember, Situbondo dan daerah yang juga menjual produk air minum A3 Fresh O2. Pada hakikatnya semua tergantung pada permintaan pasar. Dalam hal ini berkaitan dengan salah satu sahnya jual beli. Atau bisa jadi salah satu larangan dalam jual beli.

Secara umum, ma'qud 'alaih adalah harta yang dijadikan alat pertukaran oleh orang yang akad, yang biasa disebut mabi' (barang jualan) dan harga. Ulama' fiqh sepakat bahwa jual beli dianggap sah apabila ma'qud 'alaih adalah barang yang tetap atau bermanfaat, berbentuk, dapat diserahkan, dapat dilihat oleh orang-orang yang akad, tidak bersangkutan dengan milik orang lain dan tidak ada larangan dari syara'. Selain itu, ada beberapa masalah yang disepakati oleh sebagian ulama', tetapi diperselisihkan oleh ulama' lainnya, diantaranya berikut ini: (Hendi, 2001).

a. Jual beli benda yang tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada. Jumhur ulama' sepakat bahwa jual beli barang yang

tidak ada atau dikhawatirkan tidak ada adalah tidak sah.

- b. Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan. Jual beli barang yang dapat diserahkan, seperti burung yang ada di udara atau ikan yang ada di air tidak berdasarkan ketetapan syara'.
- c. Jual beli gharar. Jual beli gharar adalah jual beli yang mengandung kesamaran. Hal itu dilarang dalam islam sebab Rasulullah Saw. Bersabda:

لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غُرُورٌ

Artinya: Janganlah kamu membeli ikan didalam air karena jual beli seperti itu termasuk gharar (menipu). HR. Ahmad.

- d. Jual beli barang yang najis dan yang terkena najis (Hendi, 2001). Ulama' sepakat tentang larangan jual beli barang yang najis, seperti khamr. Akan tetapi, mereka berbeda pendapat tentang barang yang terkena najis (al-mutanajis) yang tidak mungkin dihilangkan, seperti minyak yang terkena bagkai tikus. Ulama' Hanafiyah membolehkannya untuk barang yang tidak untuk dimakan, sedangkan ulama' Malikiyah membolehkannya setelah dibersihkan.
- e. Jual beli air. Disepakati bahwa jual beli air yang dimiliki, seperti air sumur yang disimpan ditempat pemiliknya dibolehkan oleh jumhur ulama' mahdzab empat. Sebaliknya ulama' zhahiriyyah melarang secara mutlak. Juga disepakati larangan atas jual beli air mubah, yakni yang semua manusia boleh memanfaatkannya.
- f. Jual beli barang yang tidak jelas (majhul). Menurut ulama' Hanafiyah, jual beli seperti ini adalah fasid, sedangkan menurut jumhur batal sebab akan mendatangkan pertentangan diantara manusia.

- g. Jual beli barang yang tidak ada ditempat akad (ghaib), tidak dapat dilihat Menurut ulama' Hanafiyah, jual beli seperti ini dibolehkan tanpa harus menyebutkan sifat-sifatnya, tetapi pembeli berhak khayar ketika melihatnya. Ulama' Syafi'iyah dan Hanabilah menyatakan tidak sah, sedangkan ulama' Malikiyah membolehkannya bila disebutkan sifat-sifatnya dan mensyaratkan lima macam:
1. Harus jauh sekali tempatnya.
  2. Tidak boleh dekat sekali tempatnya.
  3. Bukan pemiliknya harus ikut memberikan gambaran.
  4. Harus meringkas sifat-sifat barang secara menyeluruh.
  5. Penjual tidak boleh menyebutkan syarat.
- h. Jual beli sesuatu sebelum dipegang Ulama' Hanafiyah melarang jual beli barang yang dapat dipindahkan sebelum dipegang, tetapi untuk barang tetap dibolehkan. Sebaliknya, ulama' syafi'iyah melarang secara mutlak. Ulama' Malikiyah melarang atas makanan. Sedangkan ulama' Hanabilah melarang atas makanan yang diukur.
- i. Jual beli buah-buahan atau tumbuhan Apabila belum terdapat buah, disepakati tidak ada akad. Setelah ada buah, tetapi belum matang, akadnya fasid menurut ulama' Hanafiyah dan batal menurut jumhur ulama'. Adapun jika buah-buahan atau tumbuhan itu telah matang, akadnya dibolehkan.

Dari pendapat diatas dijelaskan bahwa ada larangan jual beli yang bersifat Gharar yaitu Jual beli yang mengandung kesamaran. Air minum yang sudah habis stoknya dan didistribusikan sudah dipesan terlebih dahulu oleh pembeli, karna banyaknya permintaan sehingga air tersebut tidak datang pada saat dipesan. Hal itu dilarang dalam islam sebab Rasulullah Saw. Bersabda:

لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غُرُورٌ

Artinya: Janganlah kamu membeli ikan didalam air karena jual beli seperti itu termasuk gharar (menipu). HR. Ahmad.

### **Distribusi Produk Air Minum dalam kemasan A3 Fresh O<sub>2</sub> CV. Karunia Jaya**

Proses distribusi dilakukan setelah proses produksi sudah selesai dan siap dijual. Kegiatan pembelian barang merupakan proses awal dari distribusi yang diproduksi oleh produsen. Proses penyaluran produk akan memberikan dampak yang besar pada jumlah pembelian produk dan membawa keuntungan bagi perusahaan CV. Karunia Jaya. Sebagaimana pemaparan distributor (Mahfud Arfan) perusahaan CV. Karunia Jaya:

Proses distribusi produk air dalam kemasan di perusahaan air minum dalam kemasan A3 Fresh O<sub>2</sub> dimulai dari ketika produk berada di produsen, kemudian bergerak menuju konsumen yang sesuai dengan segmen dan target merek produk tersebut. Produk akan melewati serangkaian jalur penjualan yang sudah ditentukan yang terkenal dengan saluran distribusi. Jadi distribusi adalah jalur yang berupa titik penjualan yang akan dilewati produk menuju konsumen.

Komunikasi yang terjalin antara produsen dan konsumen. Maka terdapat 3 jenis distribusi. Tiga jenis distribusoi tersebut anatara lain.

#### **Distribusi Langsung**

Kegiatan pendistribusian dilakukan langsung oleh produsen kepada konsumen tanpa ada perantara. Contoh distribusi langsung yaitu seorang petani yang

langsung menjual hasil panennya kepada konsumen.

#### Distribusi Semi Langsung

Distribusi semi langsung dilaksanakan melalui saluran yang dimiliki oleh perusahaan produsen. Pihak lembaga pemasaran memiliki produsen/perusahaan mengantar produk kepada konsumen.

#### Distribusi Tidak Langsung

Aktivitas distribusi dijalankan oleh lembaga pemasaran di luar dari perusahaan produsen. Pihak distributor luar menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Contoh kegiatan adalah penjual produk kecantikan yang menjual produknya melalui agent atau retail.

Jadi bagaimana penyaluran produk dari distributor ke konsumen dilakukan dengan baik dan adil sesuai dengan syari'at baik dengan distribusi langsung, distribusi semi langsung, atau distribusi tidak langsung.

Sistem distribusi dalam pandangan ekonomi Islam harus didasarkan pada prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam, di antaranya adalah kebebasan individu, adanya jaminan sosial, larangan menumpuk harta dan distribusi kekayaan yang adil. Sebagaimana yang disampaikan Wakil Manager bahwa:

“Praktek penjualan air mineral yang terjadi melalui kelompok agen yang berlangsung justru harganya jauh di atas harga eceran tertinggi (HET). Sehingga mayoritas pangkalan lebih memilih membeli aie mineral ke pengecer resmi. Pengecer resmi ini justru menjual air mineral tersebut bukan kepada agen yang sudah terdaftar pada kelompok agen. Namun, mereka malah menjual

kepada masyarakat umum, yang nota benanya bukan anggota kelompok agen. Padahal pengecer sendiri hanya boleh menjual kepada kelompok agen”.

Dalam Al-Qur'an kata adil diwakili oleh kata al-'adl, al-qist, al-wazn, dan al-wast. Kata-kata tersebut mempunyai makna keseimbangan penciptaan manusia, persamaan, pemenuhan hak yang semestinya, dan menempatkan sesuatu pada tempatnya. Dalam Islam term adil tidak selalu bermakna kesamaan. Kesamaan yang Islam kehendaki adalah kesamaan dalam hal perjuangan untuk mendapatkan harta tanpa membedakan suku, ras, kasta, kepercayaan atau warna kulit. Konsep distribusi di dalam Islam menyebutkan bahwa distribusi harus merupakan keadaan ekonomi yang memenuhi tuntutan keseimbangan dan keadilan. Oleh karena itu, Islam tidak mengarahkan distribusi yang sama rata, letak pemerataan dalam Islam adalah keadilan atas dasar masalah, dimana antara satu orang dengan yang lain dalam kedudukan sama atau berbeda, kaya atau miskin saling bisa membantu dan menghargai peran masing-masing.

Keadilan dalam Islam bukanlah nomor dua melainkan akar prinsip. Keadilan ditetapkan dalam semua ajaran Islam dan peraturan-peraturannya baik aqidah syariat atau etika. Dengan komitmen Islam yang khas dan mendalam terhadap persaudaraan umat manusia dan keadilan ekonomi sosial, maka ketidakadilan dalam hal pendapatan dan kekayaan tentu saja bertentangan dengan semangat Islam. Ketidakadilan seperti itu hanya akan merusak rasa persaudaraan yang hendak diciptakan Islam. Di samping itu, karena seluruh sumber daya, menurut al-Qur'an adalah “amanat Allah kepada seluruh umat manusia, maka tak dibenarkan sama sekali apabila sumberdaya-sumberdaya tersebut

dikuasai oleh sekelompok kecil manusia saja (monopoli).

Dengan demikian, dalam persoalan keadilan harus memenuhi beberapa syarat, antara lain harus membedakan manusia sesuai dengan keterampilan dan kerja keras mereka, mewujudkan pemerataan kesempatan, dan mendekatkan jurang kesenjangan antara pihak yang kaya dengan yang miskin sehingga perbedaan kekayaan di antara keduanya masih bersifat wajar.

Islam memberikan kebebasan kepada setiap manusia untuk mencari kekayaan karena fitrah manusia sebagai makhluk yang memiliki berbagai kebutuhan, keinginan, dan hasrat yang harus dipenuhi. Oleh karena itu, Islam memberikan kebebasan untuk melakukan segala kegiatan ekonomi dalam rangka memenuhi semua kebutuhan hidupnya tersebut. Kebebasan itu harus dilandasi dengan keimanan dan ketauhidan kepada Allah karena kebebasan yang mutlak hanya milik-Nya. Oleh karena itu, kebebasan manusia tersebut tetap tidak boleh bertentangan dengan ketentuan-ketentuan syara' termasuk tidak mengganggu hak dan kepentingan orang lain (Ash Shadr, 2008).

### Kesimpulan

Penetapan Harga perspektif hukum ekonomi syariah. Transaksi jual beli air minum meliputi (transaksi produk air dari produsen ke distributor, transaksi air dari distributor ke pedagang, transaksi air dari pedagang ke toko-toko). Berdasarkan analisis penulis bahwa temuan penulis seperti penentuan harga sepihak yang dilakukan oleh CV. Karunia Jaya dalam hal ini, Islam memberikan kebebasan dalam harga yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi dalam transaksi jual beli diperbolehkan dalam ajaran islam, selama tidak ada dalil yang melarangnya, dan selama harga tersebut terjadi atas dasar keadilan dan suka sama suka antara penjual

dan pembeli. Pemesanan air yang masih dalam proses produksi dalam hal ini dijelaskan bahwa ada larangan jual beli yang bersifat Gharar yaitu Jual beli yang mengandung kesamaran. Air yang masih proses produksi sudah dipesan terlebih dahulu oleh pembeli, karna banyaknya permintaan pada akhirnya air tersebut belum . Hal itu dilarang dalam islam sebab Rasulullah Saw. Bersabda:

لَا تَشْتَرُوا السَّمَكَ فِي الْمَاءِ فَإِنَّهُ غُرُورٌ

Artinya: Janganlah kamu membeli ikan didalam air karena jual beli seperti itu termasuk gharar (menipu). HR. Ahmad.

Pengiriman air tertunda dari produsen ke pedagang sehingga menyebabkan air di diamkan ber hari- hari hal tersebut merugikan pedagang. hal demikian tidak sesuai dengan syarat benar (shahih) dalam transaksi jual beli.

Proses distribusi perspektif hukum ekonomi syari'ah, distribusi ini meliputi: 1). Pemeliharaan air dalam kemasan. 2). Transaksi produk air (transaksi air dari pedagang ke distributor CV. Karunia Jaya). Berdasarkan analisis penulis bahwa pemeliharaan air dilakukan dengan menggunakan dua persiapan dua tahapan yaitu; 1). Produksi, 2). Distribusi.

Sedangkan temuan penulis seperti keterlambatan pembayaran uang air dari pedagang dan distributor menyebabkan produksi air mengalami kendala keuangan yang pada akhirnya akan berimbas kepada kehidupan ekonomi keluarga. Hal tersebut menimbulkan ketidakadilan dari dua belah pihak, berikut dalil dari Ijma' yaitu Ibnu Qudamah Rahimahulllah "setiap orang dapat meraih tujuannya dan memenuhi kebutuhannya". Produksi air yang rusak yang di tempat tujuan, masih menjadi tanggung jawab penjual. Dalam hadits Ibnu

Umar: yang dikutip dari buku Ensikopedi Fiqh Muamalah:

مَا ذَرَكْتَ الصَّفْقَةَ حَيًّا مَجْمُوعًا فَهُوَ مِنْ مَالِ الْمُشْتَرِي

Artinya: Hewan yang telah disepakati dalam transaksi dalam kondisi hidup dan terkumpul maka termasuk harta pembeli. (Riwayat al-Bukhori).

Hadits di atas dapat dipahami bahwa selain barang yang dapat ditakar, ditimbang dan dihitung. Jika rusak, meskipun belum diterima, maka telah menjadi harta milik pembeli. Sedangkan yang terjadi pada jual beli air pada CV. Karunia Jaya, jika ada kerusakan air yang sudah berada di tempat tujuan masih menjadi tanggung jawab penjual. Pembayaran melalui via ATM, dalam hal ini dijelaskan bahwa transaksi menggunakan sarana elektronik (kartu kredit, ATM, dan lain sebagainya) diperbolehkan karena ijab dan qobul dapat terpenuhi dengan baik. Hal ini telah ditetapkan oleh komisi fiqh pada organisasi konferensi islam nomor 107 pada 17- 23 sya'ban tahun 1410 H.

#### Daftar Pustaka

- al-Syaukani, M. b. Al. b. M. (1994). *Nailul Authar Syarh Muntaqa al-Akhbar I*. Dar Al-Fikr.
- Almath, M. F., & Basyarahil, A. S., & D. (2015). *1100 hadits terpilih*. Gema Insani.
- an-Nabhani, T. (2002). *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif*. Risalah Gusti.
- An-Nabhani, T. (2002). *Membangun sistem ekonomi alternatif*. Risalah Gusti.
- Ash Shadr, M. B. (2008). *Buku induk ekonomi Islam : Iqtishaduna*. Zahra.
- Ath-Thayyar, A. M., Hasan, A., Taqdir, A., Al-Muthlaq, A. bin M., Ibrahim, M. bin, & Khairi, M. (2009). *Ensiklopedi Fiqih muamalah : Dalam pandangan 4 madzab*. Maktabah al-Hanif.
- Azzam, A. A. M. (2010). *Fiqh Muamalat : Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*. Amzah.
- Basyir, A. A. (2000). *Asas-asas hukum muamalat: hukum perdata Islam / Ahmad Azhar Basyir*. UII Press.
- Engel, J. F. (1994). *Perilaku konsumen jilid 1 / James F. Engel, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard; alih bahasa F.X. Budiyanto* (Ed. 6). Binarupa Aksara.
- Hendi, S. (2001). *Fiqh Muamalah*. In *Bandung: Pustaka Setia*. Pustaka Setia.
- Karim, A. A. (2011). *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta. Rajawali Pers.
- Lupiyoadi, R. (2014). *Manajemen pemasaran jasa: Berbasis kompetensi*. Edisi 3. Salemba Empat.
- Mazhab Ekonomi Al-Ghazali*. (n.d.). Retrieved September 14, 2022, from <https://www.nu.or.id/pustaka/mazhab-ekonomi-al-ghazali-lxYfB>
- Moleong, L. J. (2007). *Metodologi penelitian kualitatif edisi revisi*. <http://library.stik-ptik.ac.id>
- Nasution, M. E. (2006). *Pengenalan eksklusif ekonomi Islam* (Ed. 1, Cet). Kencana.
- Philip, K. (1978). *Philip Kotler. Manajemen Pemasaran, Perencanaan,...* Erlangga.
- Purnaya, I. G. K. (2016). *Ekonomi dan Bisnis*. Edisi Kesatu. 5560.
- Qaradawi, Y., Hafidhuddin, D. (2001). *Peran nilai dan moral dalam perekonomian Islam*. Robbani Press.
- R.I, D. A. (2012). *A1-Qur'an dan Terjemahnya,.* PT. Mizan.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen : Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. ERLANGGA.
- Simamora, H. (2007). *Manajemen pemasaran internasional jilid. 1 edisi 2*. Rineka Cipta.
- Sugiono, S. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta,

CV.

- Sulaiman, M., & Zakaria, A. (2010). *Jejak Bisnis Rasul. Hikmah*.  
[https://books.google.com/books/about/Jejak\\_Bisnis\\_Rasul.html?hl=id&id=eA-GUxRHP7EC](https://books.google.com/books/about/Jejak_Bisnis_Rasul.html?hl=id&id=eA-GUxRHP7EC)
- Sumarsono, D. (2016). Sistem Perekonomian Negara-Negara Di Dunia. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*.  
<http://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jap/article/view/146>
- Syarifuddin, A. (2003). *Garis-Garis Besar Fiqh Indonesia*. Kencana Prenada Media Group.
- Zamili, M. (2015). Menghindar dari Bias: Praktik Triangulasi dan Kesahihan Riset Kualitatif. *LISAN AL-HAL: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 9(2), 283–304.  
<https://doi.org/10.35316/lisanalhal.v9i2>.

97