

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hukum Ekonomi Syariah adalah Hukum ekonomi islam yang digali dari sistem ekonomi islam yang ada dalam masyarakat, yang merupakan pelaksanaan fiqh dibidang ekonomi oleh masyarakat. Pelaksanaan ekonomi oleh masyarakat membutuhkan hukum untuk mengatur guna menciptakan tertib hukum dan menyelesaikan masalah sengketa yang pasti timbul pada interaksi ekonomi. Hukum Ekonomi Syariah untuk menyelesaikan sengketa yang pasti muncul dalam masyarakat.¹Kata Hukum yang dikenal dalam bahasa Indonesia berasal dari bahasa arab hukum yang berarti putusan (*judgement*) atau ketetapan (*provision*). Dalam ensiklopedia hukum islam, hukum berarti menetapkan sesuatu atas sesuatu atau meniadakannya.² Sebagaimana telah disebut diatas, bahwa kajian ilmu ekonomi islam terikat dengan nilai-nilai islam, atau dalam istilah sehari-hari terikat dalam ketentuan halal-haram, sementara persoalan halal-haram merupakan salah satu lingkup kajian hukum, maka hal tersebut menunjukkan keterkaitan yang erat antara hukum, ekonomi dan syariah.

Hukum Ekonomi Syariah merupakan hukum yang mengatur kegiatan ekonomi masyarakat muslim. Kegiatan ekonomi yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat adalah jual beli. Saat ini muncul trend jual beli *online*. Jual beli *online* adalah persetujuan saling mengikat melalui *internet* antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara *online* menerapkan sistem jual beli di *internet*.

Kegiatan Jual beli *online* saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Namun, seperti yang kita ketahui bahwa dalam sistem jual beli *online* produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang

¹ Nurul Septiani, *Penarikan Hibah Orang Tua Kepada Anak Ditinjau Dari Hukum Ekonomi Syariah* (Skripsi STAIN Jurai Siwo Metro, 2015) H. 37

² HA. Hafizh Dasuki, *Ensiklopedia Di Hukum Islam*, (Jakarta, FIK-IMA, 2017) H. 57

dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Untuk itu sebagai pembeli, maka sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

Tempat jual beli *online* dilakukan pada aplikasi yang dinamakan dengan *e-commerce*. *e-commerce* adalah platform online yang mempertemukan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli barang dan jasa. Dilihat dari perkembangannya, di Indonesia saat ini sangat pesat. Diantara beberapa Negara di Asia Tenggara, Indonesia mendapatkan predikat sebagai pasar *e-commerce* terbesar karena semakin meningkatnya jumlah penjualannya diantaranya adalah Shopee, Lazada, Tokopedia, Tiktokshop dll. Maraknya *e-commerce* di Indonesia dapat memberikan peluang kepada semua kalangan termasuk masyarakat untuk membuka usaha baru maupun mengembangkan usahanya. Saat ini setiap orang dapat dengan mudah melakukan aktivitas jual beli karena *e-commerce* dapat diakses kapan saja dengan cepat dan tidak dibatasi oleh jarak, ruang dan waktu.³

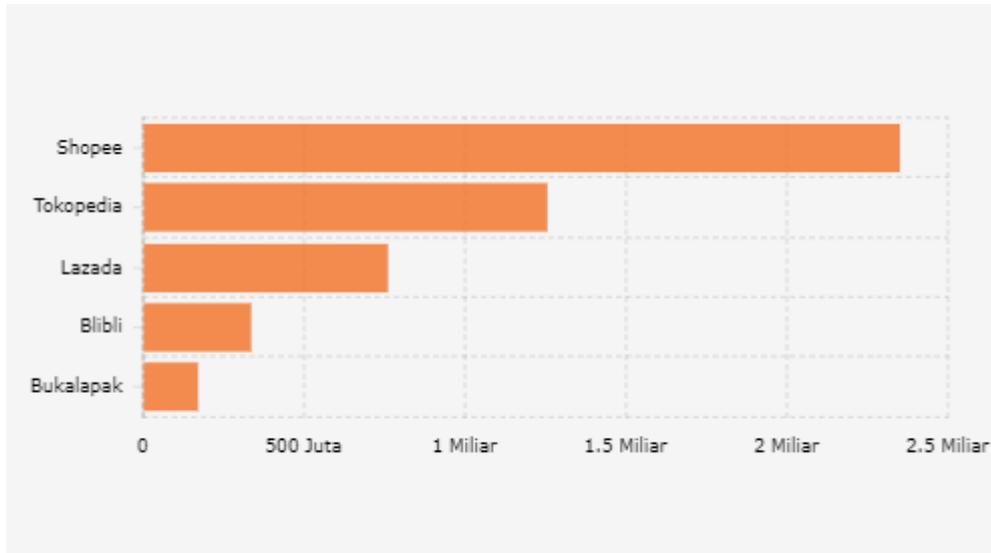
Penjualan online adalah suatu penyerahan barang atau jasa dengan memperoleh balas jasa berupa sejumlah uang yang jumlahnya sesuai dengan harga yang ditetapkan atau telah disepakati untuk barang dan jasa yang telah diserahkan. Sedangkan untuk pembayaran pembelian dapat menggunakan jasa kirim seperti, JNE, JNT, dan lainnya. Saat ini penjualan online berkembang pesat, karena hampir semua kebutuhan dapat dijual-belikan di platform tersebut. Negara yang menggunakan sistem penjualan online untuk kegiatan jual beli salah satunya adalah Indonesia. Hal ini dapat diketahui dengan maraknya situs jual beli secara online yang mulai bermunculan, seperti Lazada, Shopee, Tokopedia, tiktokshop dan masih banyak lainnya.⁴

Pada dasarnya *e-commerce* sama dengan pasar tradisional yaitu tempat mempertemukan penjual dan pembeli dan sebagai fasilitas terjadinya

³ Indah Kalara Naiboru, *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Marketplace, Kecerdasan Adversitas Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Unesa Melalui Efikasi Diri* (Vol. 9 No. 2) H. 109

⁴ Marjito, *Aplikasi Penjualan Online Berbasis Android*, (Vol. 10 No. 1) H. 42

transaksi. Perbedaannya terletak pada sistemnya, yaitu *online*. Dengan demikian konsumen dapat pergi ke pasar kapan saja dan dimana saja selama ada akses untuk *internet*.



Gambar 1.1 Jumlah Pengguna Aplikasi E-Commerce

Berdasarkan gambar diatas, urutan *e-commerce* yang paling banyak digunakan di Indonesia pada tahun 2024 adalah Shopee, karena strategi pemasaran yang efektif, penawaran promo dan diskon yang menarik, serta kemudahan menggunakan platform. Sedangkan kenapa tokopedia urutan kedua, karena persaingannya sangat ketat sama shopee. Shopee unggul di jumlah pengguna aktif aplikasi dan unduhan, sedangkan tokopedia lebih banyak pengunjung via website dan dikenal punya layanan pengiriman yang cepat serta produk berkualitas, dan kenapa bukalapak pada urutan terakhir, karena bukalapak kalah saing sama shopee, tokopedia, lazada dan blibli. Penyebab utamanya, promo dan gratis ongkir di bukalapak kurang menarik, ongkir sering lebih mahal, promosi kurang gencar, dan tampilan aplikasi kurang nyaman dipakai.

Adanya persaingan ketat antar *e-commerce* menyebabkan munculnya teknik pemasaran melalui sistem *predatory pricing*. *Predatory pricing* adalah strategi bisnis yang dilakukan dengan menetapkan harga produk atau layanan dibawah biaya produksi untuk menyingkirkan pesaing. Hal tersebut

merujuk pada praktik dimana sebuah perusahaan menetapkan harga produk atau layanan mereka dengan tingkat yang sangat rendah dengan tujuan untuk mengeliminasi pesaing dari pasar atau menghambat mereka agar tidak dapat bersaing, sehingga perusahaan ini dapat mempertahankan dominasinya sebagai pemain utama atau monopolis dalam industri tersebut.⁵ Sehingga, kompetitornya akan tereliminasi dari pasar dan pesaing potensial menjadi enggan untuk memasuki sektor tersebut. *Predatory pricing* merupakan sistem yang paling banyak digunakan dalam menarik konsumen, karena biasanya konsumen akan mudah tergiur dengan harga yang murah. Salah satu akibat adanya *predatory pricing* adalah kerugian konsumen. Konsumen mungkin mengalami keuntungan jangka pendek karena menikmati harga yang rendah, namun akan mengalami kerugian jangka panjang ketika harga dinaikkan setelah pesaing tersingkir.

Indikator-indikator predatory pricing meliputi:

- a) Menjual barang di bawah biaya produksi untuk waktu yang cukup lama
- b) Harga sangat rendah secara konsisten, dengan tujuan mengusir pesaing dari pasar
- c) Setelah pesaing keluar, harga dinaikkan lagi untuk mendapatkan keuntungan besar
- d) Hanya perusahaan dengan modal besar yang mampu menahan kerugian jangka pendek seperti ini

⁵ Ni Putu Diah Rumika Dewi Dan I Dewa Made Suartha. 2016. *Penerapan Pendekatan Rules Of Reason Dalam Menentukan Kegiatan Predatory Pricing Yang Dapat Mengakibatkan Persaingan Usaha Tidak Sehat*. Bali. *Journal Ilmu Hukum*. (Vol. 5. No. 2)



Gambar 1.2 E-Commerce Tiktok



Gambar 1.3 E-Commerce Shopee



Gambar 1.4 E-Commerce Lazada



Gambar 1.5 E-Commerce Tokopedia

Prinsip-prinsip ekonomi menurut Ibnu Kholdun meliputi:

- a. Keseimbangan pendapatan dan pengeluaran: Negara makmur jika pendapatan dan pengeluarannya seimbang
- b. Kekayaan nasional: Kekayaan negara bukan dari emas/perak, tapi dari aktivitas ekonomi dan produktivitas masyarakat
- c. Teori upah: Upah ditentukan oleh permintaan dan penawaran tenaga kerja, serta produktivitas
- d. Harga pasar: Harga terbentuk dari kekuatan permintaan dan penawaran, bukan monopoli atau manipulasi
- e. Distribusi kekayaan:kekayaan harus tersebar, bukan terkonsentrasi pada segelintir elit
- f. Peran pemerintah: pemerintah harus menjaga keadilan, stabilitas moneter, dan tidak boleh manipulasi mata uang
- g. Solidaritas sosial (Ashabiyah): Penting untuk kemajuan ekonomi dan mencegah ketimpangan

Dalam pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. “*Praktek usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual beli atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya dipasar bersangkutan, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.*”⁶ Dalam pasal tersebut telah dinyatakan bahwasannya para pelaku usaha dilarang untuk melakukan persaingan usaha dengan cara menetapkan harga dibawah para pesaingnya. Strategi ini dilakukan pelaku usaha untuk melindungi posisinya dengan cara mengurangi harga sementara kualitas barang tersebut sama sehingga pelaku usaha tersebut tetap dominan mempertahankan posisinya.

Predatory pricing sudah banyak dilakukan oleh *e-commerce*. *Predatory pricing* menurut hukum ekonomi syariah dilarang karena

⁶ UU. No 5 Tahun 1999 Tentang *Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat* Pasal 20

dianggap zalim (tidak adil), merugikan, dan mematikan usaha kecil, sehingga bertentangan dengan prinsip keadilan, keseimbangan dan kemaslahatan (masalah) dalam islam. Praktik ini termasuk *ighraq* (menjatuhkan harga secara tidak wajar) dan bisa menyebabkan monopoli, yang juga diharamkan. Namun di lapangan, *predatory pricing* tetap terjadi karena pengawasan lemah, persaingan bisnis yang ketat, dan pelaku usaha besar punya modal untuk menahan kerugian sementara. Oleh karena itu perlu adanya penelitian terkait dengan hukum dari *predatory pricing* menurut Hukum Ekonomi Syariah. Menurut Hukum Ekonomi Syariah setiap perdagangan harus dilakukan berdasarkan prinsip syariah. Dengan demikian, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Sistem *Predatory Pricing* di Aplikasi *E-commerce* dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana sistem *predatory pricing* yang diterapkan pada *e-commerce*?
- b. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penerapan sistem *predatory pricing* pada *e-commerce*?
- c. Bagaimana ketentuan undang-undang monopoli terhadap sistem *predatory pricing* pada *e-commerce*?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui system *predatory pricing* yang diterapkan pada *E-commerce*
- b. Untuk mengetahui tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penerapan sistem *predatory pricing* pada *E-commerce*
- c. Untuk mengetahui ketentuan undang-undang monopoli terhadap sistem *predatory pricing* pada *e-commerce*

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat atau kegunaan yang diharapkan adanya penelitian ini adalah:

a. Manfaat teoritis

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan sumbangan pemikiran untuk menambah gagasan, wawasan, dan pengetahuan terkait dengan hukum persaingan usaha berdasarkan UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, dan dapat memberikan manfaat bagi kalangan akademis untuk pengembangan Hukum Ekonomi Syariah khususnya mengenai Sistem *Predatory Pricing* di Aplikasi *E-commerce*.

b. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan dan analisa hukum secara praktis bagi peneliti dan masyarakat sebagai pengetahuan yang termasuk pengguna layanan *e-commerce* dalam memahami dan menumbuhkan kesadaran terhadap hukum persaingan usaha dan hukum ekonomi syariah di Indonesia, serta bagi pihak pelaku usaha untuk lebih berhati-hati dalam menjalankan bisnisnya dan sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan usaha yang dilakukannya tidak melanggar ketentuan syari'at dan hukum persaingan usaha.

E. Penelitian Terdahulu

Dalam Penelitian ini penulis mengacu pada penelitian terdahulu yang relevan, untuk membandingkan hasil kesimpulan oleh peneliti dengan peneliti lain. Adapun penelitian yang relevan dengan penelitian ini yaitu:

Pertama, Edi Saefurrohman (2022), Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang: "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Persaingan Usaha dengan Sistem Predatory Pricing (Studi Kasus Pada Promo Toko Aplikasi Shopee)*." Hasil penelitian ini adalah tidak semua promo toko di shopee termasuk *predatory pricing* menurut hukum islam, hanya penjual yang

secara konsisten menjual jauh dibawah harga pasar dan merugikan pesaing (seperti toko Fashionbyelisa) yang terindikasi melakukan *predatory pricing* dan bertentangan dengan prinsip keadilan dalam syariah. Praktik ini dilarang jika menyebabkan kerugian dan persaingan tidak sehat.

Kedua, Agiel Siraj Nasher (2022), “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perilaku Bisnis Jual Rugi (Predatory Pricing) di E-Commerce di Indonesia*”

Hasil penelitian ini adalah praktik *predatory pricing* di e-commerce Indonesia bertentangan dengan hukum Islam dan UU No. 5 Tahun 1999 karena menimbulkan ketidakadilan dan merugikan pelaku usaha lain. Praktik ini tidak sesuai dengan maqashid syariah karena menciptakan persaingan tidak sehat dan mematikan usaha pesaing. Islam menekankan keadilan dan kemaslahatan dalam bisnis, sehingga *predatory pricing* dilarang jika merugikan pihak lain.

Ketiga, Thoha, J. M. Dkk (2024), “*Predatory Pricing Practices On E-Commerce From an Islamic Perspective*”

Hasil penelitian ini adalah praktik *predatory pricing* di e-commerce berpotensi merusak persaingan usaha, menciptakan monopoli, dan merugikan pelaku UMKM. Dalam perspektif hukum Islam, *predatory pricing* dianggap melanggar prinsip keadilan dan merusak keseimbangan pasar, sehingga dilarang jika menimbulkan persaingan tidak sehat. Pengawasan dari KPPU dan regulasi yang tegas sangat diperlukan untuk menjaga pasar tetap adil dan berdaya saing.

Keempat, Nurul Azizah Dwinisa Lasabuda (2023), “*Dampak Predatory Pricing di Aplikasi Tiktok Shop pada Perspektif Ekonomi Syariah*”

Hasil penelitian ini adalah *predatory pricing* di Tiktok Shop memberi keuntungan bagi konsumen Desa Buyat Satu berupa harga murah, tapi juga menimbulkan masalah seperti penurunan kualitas produk, persaingan tidak sehat antar penjual, dan potensi kerugian bagi konsumen. Praktik ini juga menimbulkan kekhawatiran soal kualitas dan jaminan pengembalian barang.

Jadi, dampaknya tidak hanya positif, tapi juga negatif bagi masyarakat dan pelaku usaha lokal.

Kelima, Richard Febryan Raintung (2022), Mahasiswa Program Studi Ilmu Hukum/Departemen Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makassar: “*Tinjauan Hukum Persaingan Usaha Dalam Pencegahan Praktik Jual Rugi Pada Perdagangan Marketplace.*” Hasil Penelitian ini adalah (1) peran pemerintah dalam mencegah terjadinya praktik jual rugi pada perdagangan marketplace melalui permendag Nomor 50 tahun 2020 tentang ketentuan perizinan usaha, periklanan, pembinaan, dan pengawasan pelaku usaha dalam perdagangan melalui sistem elektronik, tetapi peraturan tersebut tidak sejalan dengan praktiknya. (2) Bentuk penegakan hukum oleh KPPU dalam dugaan praktik jual rugi pada perdagangan *marketplace*, yaitu menerima dan menyelidiki laporan atas dugaan pelanggaran pelaku usaha penyedia layanan jasa perdagangan melalui sistem elektronik sesuai dengan peraturan dan pedoman yang berlaku.

Tabel 1. 1 Penelitian Terdahulu

NO	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1.	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Persaingan Usaha Dengan Sistem <i>Predatory Pricing</i> (Studi Kasus Pada Promo Toko Aplikasi Shopee) (Edi Saefurrahman)	Sama-sama membahas <i>predatory pricing</i> di <i>e-commerce</i> dari sudut pandang hukum ekonomi syariah,	Skripsi peneliti membahas <i>predatory pricing</i> secara umum diberbagai aplikasi <i>e-commerce</i> dan fokus pada analisis ekonomi syariah secara luas, sedangkan skripsi (Edi Saefurrahman) lebih spesifik membahas kasus promo toko di shopee, menganalisis data empiris dari seller

			dan Customer service shopee, serta menyoroti praktik nyata <i>predatory pricing</i> di platform tersebut.
2.	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perilaku Bisnis Jual Rugi di <i>E-Commerce</i> di Indonesia (Agiel Siraj Nasher)	Sama-sama membahas <i>predatory pricing</i> (jual rugi) di <i>e-commerce</i> dari perspektif hukum ekonomi syariah	Skripsi peneliti umumnya membahas <i>predatory pricing</i> secara lebih luas pada berbagai aplikasi <i>e-commerce</i> dan fokus pada analisis ekonomi syariah secara umum, sedangkan skripsi (Agiel Siraj Nasher) lebih fokus pada analisis hukum Islam dan UU terkait, dengan penekanan pada maqashid syariah, serta menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengembangkan teori dari fenomena jual rugi.
3.	<i>Predatory Practices On E-Commerce From An Islamic Perspective</i> (Thoha, J.M. dkk)	Sama-sama membahas praktik <i>predatory pricing</i> di <i>e-commerce</i> dari sudut pandang hukum ekonomi syariah	Skripsi peneliti berfokus pada kasus di Indonesia, membahas aspek hukum ekonomi syariah secara lokal dan aplikatif, sedangkan

			<p>jurnal (Thoha. J. M. Dkk) membahas praktik <i>predatory pricing</i> secara global dan teoritis, menyoroti konsep <i>ighraq</i> dalam islam serta dampaknya pada UMKM dan ekonomi negara, tidak hanya di Indonesia.</p>
4.	<p>Dampak <i>Predatory Pricing</i> di Aplikasi Tiktok Shop pada perspektif Ekonomi Syariah (</p>	<p>Sama-sama membahas <i>predatory pricing</i> di <i>e-commerce</i> dari perspektif hukum ekonomi syariah</p>	<p>Skripsi peneliti membahas fenomena <i>predatory pricing</i> secara umum diberbagai platform <i>e-commerce</i> dan fokus pada analisis hukum ekonomi syariah secara luas, sedangkan skripsi (Nurul Azizah Dwinisa Lasabuda) lebih spesifik membahas dampak nyata <i>predatory pricing</i> di Tiktok Shop , seperti penurunan pendapatan UMKM lokal, potensi monopoli, dan kerusakan ekonomi serta sosial di masyarakat.</p>

5.	Tinjauan Hukum Persaingan Usaha dalam Pencegahan Praktik Jual Rugi Pada Perdagangan Marketplace	Sama-sama membahas <i>predatory pricing</i> (jual rugi) di e-commerce dan dampaknya terhadap persaingan usaha	Skripsi peneliti fokus pada analisis <i>predatory pricing</i> dari sudut pandang syariah, menekankan prinsip maqashid syariah, keadilan, dan perlindungan UMKM, sedangkan skripsi (Richard Febryan Raintung) lebih menitikberatkan pada aspek hukum positif Indonesia, khususnya UU No 5 Tahun 1999, serta membahas peran dan solusi dari komisi pengawas persaingan usaha (KPPU) dalam mencegah praktik jual rugi di <i>e-commerce</i> .
----	---	---	---

F. Kerangka Berpikir

1. Pengertian akad

Akad (al-Aqd) secara bahasa dapat diartikan sebagai perikatan/perjanjian.⁷ Pengertian akad secara terminologi menurut Ibn Abidin sebagaimana dikutip oleh Mardani, akad adalah perikatan yang diterapkan dengan ijab dan qabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.⁸ Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi

⁷ Burhanuddin S, *Hukum Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2011), h. 79.

⁸ Mardani, *Sistem Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.144.

Syari'ah Pasal 20 ayat (1), Akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan/atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu.⁵⁸ Dalam hukum kontrak konvensional, secara teori terdapat perbedaan definisi antara perjanjian dengan perikatan. Misalnya pada pasal 1234 KUH Perdata, pengertian perikatan adalah memberi sesuatu, berbuat sesuatu, tidak berbuat sesuatu. Sedangkan pasal 13 ayat (2) KUH Perdata, istilah perjanjian diartikan sebagai sesuatu perbuatan hukum di mana seseorang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.⁵⁹ Berdasarkan pengertian akad diatas dapat dipahami bahwa, akad adalah kesepakatan antara kedua belah pihak yang dilakukan dengan ijab dan qabul, sehingga timbulnya ketentuan hukum yang disepakati.

2. Rukun dan Syarat Akad

Sahnya akad dapat ditentukan apabila sudah memenuhi syarat dan rukun, berikut ini syarat dan rukun akad :

a. Rukun akad

Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun akad adalah ijab dan Qabul. Ulama selain Hanafiyah berpendapat bahwa akad memiliki tiga rukun yaitu :

- 1) Orang yang akad (aqid) contoh: penjual dan pembeli.
- 2) Sesuatu yang diadakan (maqud alaih) contoh : harga atau barang yang dihargakan
- 3) Sighat yaitu ijab dan qabul.

Jika salah satu dari rukun tersebut tidak terpenuhi, maka akad yang dilakukan dianggap batal atau tidak sah. Hal ini dikarenakan rukun merupakan syarat utama yang harus dipenuhi dalam akad.

b. Syarat-syarat akad

Syarat-syarat yang bersifat khusus, yaitu syarat-syarat yang wujudnya wajib ada dalam sebagian akad. Syarat khusus ini juga disebut dengan idhofi (tambahan) yang harus ada disamping syarat-syarat yang umum, seperti syarat adanya saksi dalam pernikahan.

Syarat-syarat yang bersifat umum, yaitu syarat-syarat wajib sempurna wujudnya dalam berbagai akad, yaitu :

- 1) Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak (ahli).
- 2) Yang dijadikan objek akad dapat menerima hukumnya. Ada lima syarat yang harus dipenuhi agar benda bisa menjadi objek akad yaitu :
 - a) Benda tersebut harus ada pada saat dilakukannya akad.
 - b) Barang yang dijadikan objek akad harus sesuai dengan ketentuan syara'.
 - c) Barang yang dijadikan objek akad harus bisa diserahkan pada waktu akad.
 - d) Barang yang dijadikan objek akad harus jelas diketahui oleh kedua belah pihak sehingga tidak terjadi perselisihan diantara keduanya.
 - e) Barang yang dijadikan objek akad harus suci, tidak najis dan mutanajis.
- 3) Akad itu diizinkan oleh syara'
- 4) Janganlah akad itu yang dilarang oleh syara'
- 5) Akad dapat memberi faedah,
- 6) Ijab itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum terjadinya Kabul.
- 7) Ijab dan qabul harus bersambung, jika seseorang berijab sudah berpisah sebelum adanya Kabul, maka ijab tersebut menjadi batal.
- 8) Tujuan akad itu jelas dan diakui syara'

Akad yang digunakan adalah akad jual beli. Jual beli secara etimologi terdiri dari dua suku kata yaitu "jual dan beli". Kata jual menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli. Dengan demikian, perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam satu peristiwa, yaitu satu pihak menjual dan pihak lain membeli. Maka dalam hal ini

terjadilah peristiwa hukum jual beli.⁹ Jual beli dalam istilah fikih di sebut dengan al-bai' yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal al bai' dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata as syira' (beli). Dengan demikian, kata al-bai' berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.¹⁰ Sementara secara terminologi pengertian jual beli adalah menurut Ulama Malikiyah sebagaimana dikutip oleh Siah Khosyi'ah, pengertian jual beli secara umum adalah perikatan (transaksi tukar-menukar) sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan kenikmatan. Ikatan tukar-menukar itu maksudnya ikatan yang mengandung pertukaran dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli), yakni salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain.

Berdasarkan definisi di atas maka dapat diketahui bahwa jual beli adalah tukar menukar benda dengan benda, atau benda dengan uang yang didasarkan atas suka sama suka antara kedua belah pihak dengan menggunakan akad tertentu yang bertujuan untuk memiliki barang tersebut.

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha, baik dengan ucapan maupun perbuatan.¹¹ Sementara itu, menurut jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu ada orang yang berakad atau al-muta'qidain (penjual-pembeli), ada sighat (lafal ijab dan qabul), ada barang yang dibeli, dan ada nilai tukar pengganti barang. Dalam jual beli ada beberapa hal agar akadnya dianggap sah dan mengikat yang disebut sebagai syarat. Oleh karena perjanjian jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai

⁹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004). h. 128.

¹⁰ Nasrun Harun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama,2007), cet. Ke-2, h. 111.

¹¹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), h. 75.

konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi syarat dan rukun sahnya jual beli.

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan Jumhur ulama diatas adalah sebagai berikut :

a. Syarat orang yang berakad

Ulama fiqih sepakat, bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat Berakal. Dengan demikian, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal hukumnya tidak sah. Adapun anak kecil yang sudah mumayyiz, menurut ulama Hanafiyah, apabila akad yang dilakukan memberikan keuntungan bagi dirinya, seperti menerima hibah, wasiat dan sedekah, maka akadnya sah. Orang yang melakukan akad tersebut adalah orang yang berbeda. Maksudnya, seseorang tidak dapat bertindak sebagai pembeli dan penjual dalam waktu yang bersamaan. Sehingga dapat dipahami bahwa jual beli harus dilakukan oleh orang yang sudah mumayyiz (sudah dapat membedakan sesuatu yang baik dan sesuatu yang buruk) dan terlebih orang yang sudah dibebani hukum (mukallaf). Syarat tersebut menjadi penting karena dapat mempengaruhi keabsahan dalam bertransaksi.

b. Syarat yang terkait dengan Ijab Qabul

Ulama Fiqih sepakat bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan qabul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang mengikat kedua belah pihak seperti akad jual beli, akad sewa menyewa, dan akad nikah. Terlebih ijab qabul juga menjadi pernyataan baik dari penjual dan pembeli yang dapat mengikat keduanya. Ijab merupakan pernyataan dari pihak penjual yang berkaitan dengan obyeknya baik dari segi harga, kualitas

maupun yang lainnya. Sementara itu Qabul adalah pernyataan dari pembeli untuk menjawab pernyataan ijab penjual.

- c. Syarat obyek yang diperjualbelikan dalam KHES pasal 76 adalah :
1. Barang yang dijualbelikan harus sudah ada.
 2. Barang yang dijualbelikan harus dapat diserahkan.
 3. Barang yang dijualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu.
 4. Barang yang dijualbelikan harus halal.
 5. Barang yang dijualbelikan harus diketahui oleh pembeli.
 6. Kekhususan barang yang dijualbelikan harus diketahui.
 7. Penunjukkan dianggap memenuhi syarat kekhususan barang yang dijualbelikan jika barang itu ada di tempat jual beli.
 8. Sifat barang yang dapat diketahui secara langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut.
 9. Barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad.
- d. Syarat yang berkaitan dengan berlakunya akibat hukum jual beli dalam KHES pasal 91 adalah “Jual beli yang sah dan mengikat berakibat berpindahnya kepemilikan objek jual beli”.¹²

Akad dalam jual beli terbagi menjadi 2 bagian yaitu akad tabarru dan akad tijari. Akad tabarru merupakan akad yang bertujuan untuk memberikan manfaat kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan material. Akad ini lebih bersifat altruistik dan biasanya terkait dengan amal atau kegiatan sosial. Dalam akad tabarru, niat baik dan keikhlasan sangat ditekankan, dan transaksi ini tidak bertujuan untuk mendapatkan keuntungan finansial. Contoh akad tabarru meliputi, sumbangan kepada yang membutuhkan wakaf untuk pembangunan sarana umum, dan penggalangan dana untuk kegiatan sosial. Dengan memahami kedua jenis akad ini, kita dapat lebih menghargai prinsip-

¹² Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, Kompilasi Hukum, h.33

prinsip syariah yang mendasari setiap transaksi, sehingga menciptakan lingkungan ekonomi yang adil dan berkelanjutan.

Akad tijari adalah akad yang berhubungan dengan transaksi komersial atau bisnis yang bertujuan untuk meraih keuntungan. Karakteristik utama dari akad ini adalah adanya pertukaran barang atau jasa dengan imbalan uang atau barang lain, yang biasanya dilakukan dalam konteks perdagangan. Dalam akad tijari, penting untuk memastikan adanya kejelasan dalam syarat dan ketentuan, serta menghindari unsur-unsur yang merugikan, seperti gharar (ketidakpastian) dan riba (bunga). Contoh dari akad tijari adalah jual beli, penyewaan properti, dan perdagangan saham dan lain sebagainya. Jual beli termasuk dalam kategori akad tijari, yang berfokus pada transaksi komersial yang bertujuan untuk meraih keuntungan.

Jual beli merupakan proses dimana dua pihak melakukan kesepakatan yang saling menguntungkan untuk kebaikan masyarakat. Dalam jual beli, penjual dan pembeli berinteraksi untuk bertukar barang atau jasa berdasarkan nilai yang telah disepakati. Kesepakatan bersama menjadi pijakan utama dalam proses ini, dengan penjual menawarkan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh pembeli, sementara pembeli siap memberikan pembayaran sesuai kesepakatan yang ditentukan untuk penjual. Dalam Islam, jual beli memiliki dasar yang kuat, sebagaimana terdapat dalam Al-Qur'an. Lebih dari sekadar transaksi ekonomi, jual beli juga dilihat sebagai bentuk saling mendukung antar sesama manusia. Prinsip-prinsip seperti keadilan, transparansi, dan kesepakatan sangat ditekankan dalam setiap transaksi jual beli.

3. Dasar Hukum Jual Beli

a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يُؤْمُونَ إِلَّا كَمَا يُؤْمُ الَّذِينَ يَتَّخِذُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
 إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
 سَلَفٌ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “...*Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...*” (Q.S. *al-Baqarah* (2): 275).¹³

Dalam ayat ini Allah menceritakan sifat orang yang menyalahgunakan kalimat menolong atau membantu, padahal sebenarnya ia mencari keuntungan bahkan mencekik dan menghisap darah. Mereka adalah pemakan riba. Allah menyatakan, bahwa mereka yang memakan riba tak akan dapat berdiri tegak dalam hidupnya ditengah masyarakat, melainkan bagaikan orang kesurupan setan. Dalam pasal 21 Kompilasi Hukum Ekonomi Syari’ah, Itikad baik adalah salah satu asas dalam berakad yaitu “akad dilakukan dalam rangka menegakan kemaslahatan, tidak mengandung unsur jebakan dan perbuatan buruk lainnya. Berdasarkan penafsiran ayat di atas Allah menegaskan bahwa telah dihalalkan jual beli dan diharamkan riba. Orang-orang yang membolehkan riba dapat ditafsirkan sebagai pembantahan hukum-hukum yang telah ditetapkan oleh Allah Yang Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana. Maka perlu diperhatikan untuk selalu menjaga agar terhindar dari praktik riba, termasuk dalam jual beli, agar terhindar dari hal hal yang diharamkan maupun yang syubhat (perkara yang hukumnya berada diantara halal dan haram).

b. Hadits

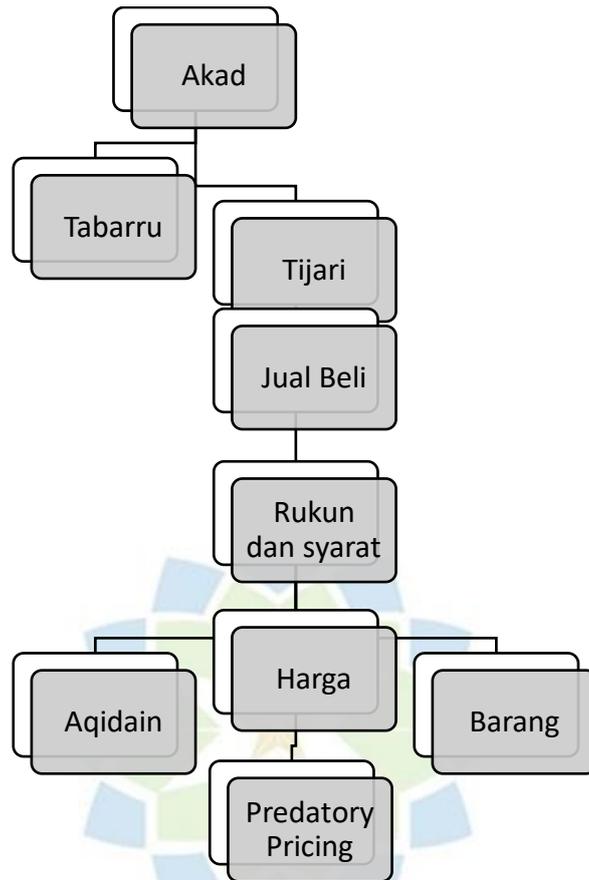
عَنْ ابْنِ عُمَرَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ: إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَّفَقَا وَكَانَا جَمِيعًا أَوْ يُخَيَّرُ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَإِنْ خَيَّرَ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَتَبَايَعَا عَلَى ذَلِكَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ تَبَايَعَا وَلَمْ يَثْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ. –

رواه البخاري ومسلم

¹³ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya : CV. Pustaka Agung Harapan, 2006), h. 107-108.

Artinya: “Dari Abdullah bin Umar Radhiyallahu Anhuma, dari Rasulullah SAW, bahwasannya beliau bersabda, ‘jika dua orang saling berjual beli, maka masing-masing diantara keduanya mempunyai hak pilih selagi keduanya belum berpisah, dan keduanya sama-sama mempunyai hak, atau salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain’. Beliau bersabda, ‘jika salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain, lalu keduanya menetapkan jual beli atas dasar pilihan itu, maka jual beli menjadi wajib.” (HR. Bukhari-Muslim).

Biasanya jual beli terjadi tanpa berpikir lebih jauh dan merenung maka sering menimbulkan penyesalan bagi penjual maupun pembeli, karena sebagian yang dimaksudkan tidak tercapai. Karena itulah pembuat syari’at yang bijaksana memberi tempo, yang memungkinkan terjadinya pembatalan akad selama tempo itu. Tempo ini adalah selama masih berada di tempat pelaksanaan akad. Sebab-sebab barakah, keuntungan dan pertumbuhan adalah kejujuran dalam muamalah, menjelaskan aib, cacat, dan kekurangan atau sejenisnya dalam barang yang dijual. Adapun sebab-sebab kerugian dan ketiadaan barakah adalah menyembunyikan cacat, dusta dan memalsukan barang dagangan. Berdasarkan pemaparan di atas maka dapat dipahami bahwa jika penjual dan pembeli sepakat untuk membatalkan akad setelah akad disepakati dan belum berpisah, atau keduanya saling melakukan jual beli tanpa menetapkan hak pilih bagi keduanya, maka akad itu dianggap sah, karena hak itu menjadi milik mereka berdua, bagaimana keduanya membuat kesepakatan, terserah pada keduanya. Jujur dalam muamalah merupakan sebab barakah di dunia dan akhirat. Hal ini dapat dirasakan secara nyata di dunia. Orang-orang yang sukses dalam bisnisnya adalah mereka yang jujur dalam muamalah yang baik.



Gambar 1.6 kerangka berfikir