

**SKRIPSI**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM TERHADAP JUAL BELI  
BARANG BEKAS BERMERK DI KOTA MAKASSAR**



**OLEH**

**NURAUlia ICHWANI**

**NIM. 16.2200.032**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**PAREPARE**

**2022**

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM TERHADAP  
JUAL BELI BARANG BEKAS BERMERK DI KOTA MAKASSAR**



Oleh

**NURAUlia ICHWANI  
NIM. 16.2200.032**

**Skripsi Ini Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Hukum pada Program Studi Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Islam Institut  
Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**PAREPARE**

**2022**

## PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual  
Beli Barang Bekas Bermerek di Kota Makassar

Nama Mahasiswa : Nuraulia Ichwani

NIM : 16.2200.032

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Fakultas : Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : SK Dekan FAKSI IAIN Parepare Nomor 1146.1  
Tahun 2021

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. (.....)

NIP : 19710208 2001 12 2 002

Pembimbing Pendamping : Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (.....)

NIP : 19730129 200501 1 004

Mengetahi:  
Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Dekan,



Dr. Rahmawati M.Ag. /  
NIP. 19760901 200604 2 001

### PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerek di Kota Makassar  
Nama Mahasiswa : Nuraulia Ichwani  
Nomor Induk Mahasiswa : 16.2200.032  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syariah dan Ilmu Hukum Islam  
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi  
Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam  
Nomor: 1146.1 Tahun 2021  
Tanggal Kelulusan : 13 Februari 2023

Disahkan Oleh Komisi Penguji :

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. (Ketua)

(.....)

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (Sekertaris)

(.....)

Dr. Hj. Muliati, M.Ag. (Anggota)

(.....)

Budiman, M. HI (Anggota)

(.....)

Mengetahui :

Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam

Dekan,



Dr. Rahmawati M.Ag  
NIP. 19760901 200604 2 001

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillah puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah swt berkat rahmat, hidayah dan karuni-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bermerek di Kota Makassar”, laporan proposal skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mengerjakan skripsi pada program Strata-1 di Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghuturkan banyak terima kasih setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah mendapatkan banyak bimbingan dan bantuan dari Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag dan Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag selaku Pembimbing I dan Pembimbing II atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan banyak terima kasih.

Selanjutnya penulis ucapkan juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag sebagai Rektor IAIN parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di IAIN Parepare
2. Ibu Dr. Rahmawati M.Ag sebagai Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan positif bagi Mahasiswa.

3. Bapak Rustam M. Pikhulan, S.HI., M.H sebagai Ketua Prodi Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, atas dedikasi dan didikan yang diberikan untuk mahasiswa.
4. Bapak dan Ibu dosen program studi Hukum Ekonomi Islam (Muamalah) yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
5. Kepada ayah dan ibunda tercinta yang terus memberikan dukungan dari segi apapun semoga Allah selalu merahmati keduanya.
6. Kepada sahabat dan teman-teman yang tidak henti-hentinya terus memberikan semangat dan motivasi.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya. Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 4 November 2022

9 Rabiull 1444 AH

Penulis,



Nuraulia Ichwani

NIM. 16.2200.032

**PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Nuraulia Ichwani  
Nim : 16.2200.032  
Tempat/Tanggal Lahir : Parepare, 18 Mei 1998  
Fakultas : Syariah Dan Ilmu Hukum Islam  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli  
Barang Bekas Bermerek di Kota Makassar

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karena batal demi hukum.

Parepare, 10 Desember 2022

16 Jumadil Awal 1444 H

Penyusun



Nuraulia Ichwani  
NIM. 16.2200.032

## ABSTRAK

NURAUZIA ICHWANI, Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Jual Beli Barang Bekas Bermerek di Kota Makassar, “dibimbing oleh” Ibu Muzdalifah Muhammadun Selaku pembimbing I dan Bapak Muhammad Kamal Zubair Selaku Pembimbing II.

Penelitian Ini bertujuan Untuk mengetahui bagaimana mekanisme dan tinjauan hukum ekonomi Islam jual beli barang bekas bermerek di Kota Makassar. Motode yang digunakan ialah Kualitatif bersifat Deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokemntasi serta mengolah data-data yang diperoleh dari lokasi penelitian

Hasil penelian : Pertama, Mekanisme jual beli barang bekas di kota Makassar telah memenuhi rukun dan syarat dalam mu’amalah yakni dalam transaksi jual beli ini terdapat orang yang berakad yaitu penjual barang bekas dan pembeli barang bekas yang telah memenuhi syarat yaitu baligh atau berakal, lalu mampu atau dapat membedakan hal yang baik dan hal yang buruk. Kemudian adanya ma’qud ‘alaih atau barang yang diperjual belikan dalam hal ini adalah barang bekas. Kedua, ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga barang bekas antara lain faktor biaya dan non biaya diantaranya layak pakai atau tidaknya, permintaan dan penawaran, elastisitas harga serta citra/kesan masyarakat. Sistem jual beli barang yang terjadi di Kota Makassar yakni penjualan secara serah terima langsung atau penjualan yang bersifat face to face. Ketiga, Tinjauan Hukum Ekonomi Islam pada penjualan barang bekas di bolehkan. karena telah memenuhi rukun dan syarat-syarat jual beli dalam islam yaitu, Penjual (pemilik barang bekas), ada Pembeli (orang yang membelanjakan hartanya), Barang yang diperjual belikan, Jual beli barang bekas (thrift) bermerek impor yang terjadi di Kota Makassar adalah boleh dan sah secara hukum karena tidak bertentangan dengan *mashlahah mursalah* dari Abdul Wahab Khalaf, praktik jual beli barang bekas di Kota Makassar dinyatakan sah karena telah memenuhi persyaratan penetapan hukum dengan metode *mashlahah mursalah*.

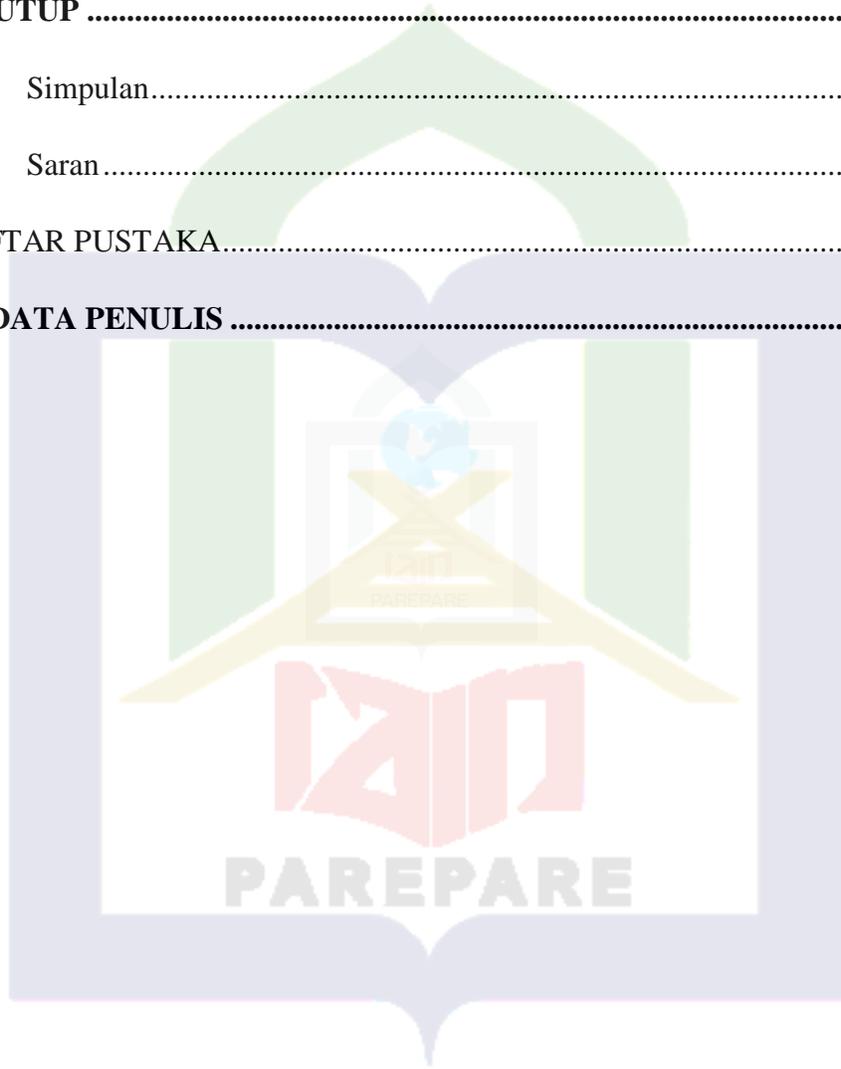
Kata Kunci: *Jual Beli, Barang Bekas, Bermerek, Hukum Ekonomi islam*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xiii</b>
<b>TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
<b>BAB II.....</b>	<b>7</b>
<b>TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>

A.	Tinjauan Peneliti Relevan.....	7
B.	Tinjauan Teoritis .....	10
1.	Teori Sistem Penetapan Harga Perspektif Umum.....	10
2.	Teori Jual Beli .....	28
3.	Teori Masalah Mursalah.....	34
C.	Kerangka Konseptual .....	40
D.	Kerangka Pikiran .....	43
	<b>METODE PENELITIAN.....</b>	<b>44</b>
<b>A.</b>	<b>Jenis dan Pendekatan Penelitian.....</b>	<b>44</b>
B.	Jenis dan Sumber Data .....	44
C.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	45
D.	Metode Pengumpulan Data .....	45
E.	Uji Keabsahan Data.....	46
F.	Metode Analisis Data.....	48
	<b>BAB IV.....</b>	<b>52</b>
	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>52</b>
A.	Mekanisme Jual Beli Barang Bekas Bermerek Di Kota Makassar .....	52
B.	Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Pada Jual Beli Barang Bekas di Kota Makassar.....	60

C. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerek Di Kota Makassar .....	70
<b>BAB V .....</b>	<b>80</b>
<b>PENUTUP .....</b>	<b>80</b>
A. Simpulan.....	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA.....	84
<b>BIODATA PENULIS .....</b>	<b>XI</b>



## DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
1	Kerangka Pikir	28
2	Dokumentasi	Lampiran



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan Izin Penelitian Dari Kampus
Lampiran 2	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari Pemerintah
Lampiran 3	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
Lampiran 4	Pedoman Wawancara
Lampiran 5	Keterangan Wawancara
Lampiran 6	Dokumentasi
Lampiran 7	Biodata Penulis

## TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

### 1. Transliterasi

#### a. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	h	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha

ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ş	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	d	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ţ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	z	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik keatas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qof	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em

ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’)

#### b. Vokal

- 1) Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Dammah	U	U

- 2) Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أِي	fathah dan ya	Ai	a dan i

وُ	fathah dan wau	Au	a dan u
----	----------------	----	---------

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : haula

### c. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آي/أ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis diatas
ي	kasrah dan ya	Ī	i dan garis diatas
وُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis diatas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

### d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- 1). *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah [t]
- 2). *Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *Rauḍah al-jannah* atau *Rauḍatul jannah*  
 الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *Al-madīnah al-fāḍilah* atau *Al-madīnatul fāḍilah*  
 الْحِكْمَةُ : *Al-hikmah*

**e. Syaddah (Tasydid)**

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*  
 نَجَّيْنَا : *Najjainā*  
 الْحَقُّ : *Al-Haqq*  
 الْحَجُّ : *Al-Hajj*  
 نُعَمَّ : *Nu'ima*  
 عَدُوٌّ : *'Aduwwn*

Jika huruf *ع* bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (*عِي*), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : “Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

#### f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ل* (*alif lam ma’rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasikan seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari katayang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

#### g. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan arab ia berupa alif. Contoh:



Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan kepada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Contoh:

*Wa mā Muhammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an*

*Nasir al-Din al-Tusī*

*Abū Nasr al-Farabi*

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

*Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd*, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd*, *Abū al-Walīd Muhammad* (bukan: *Rusyd*, *Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

*Naşr Hamīd Abū Zaid*, ditulis menjadi *Abū Zaid*, *Naşr Hamīd* (bukan: *Zaid*, *Naşr Hamīd Abū*)

## 2. Singkatan

Beberapa singkatan yang di bakukan adalah:

swt. = *subhānāhu wa ta'āla*

saw. = *şallallāhu 'alaihi wa sallam*

a.s	=	' <i>alaihi al-sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir Tahun
w.	=	Wafat Tahun
QS../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab

ص	=	صفحة
دم	=	مكان ب دون
صلعم	=	ال له عمل يهو سلم صدى
ط	=	طبعة
دن	=	ناشر ب دون
الخ	=	آخره إلى/آخرها إلى
ج	=	جزء

beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu di jelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : editor (atau, eds. [kata dari editors] jika lebih dari satu orang editor).

Karena dalam bahasa indonesia kata “edotor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

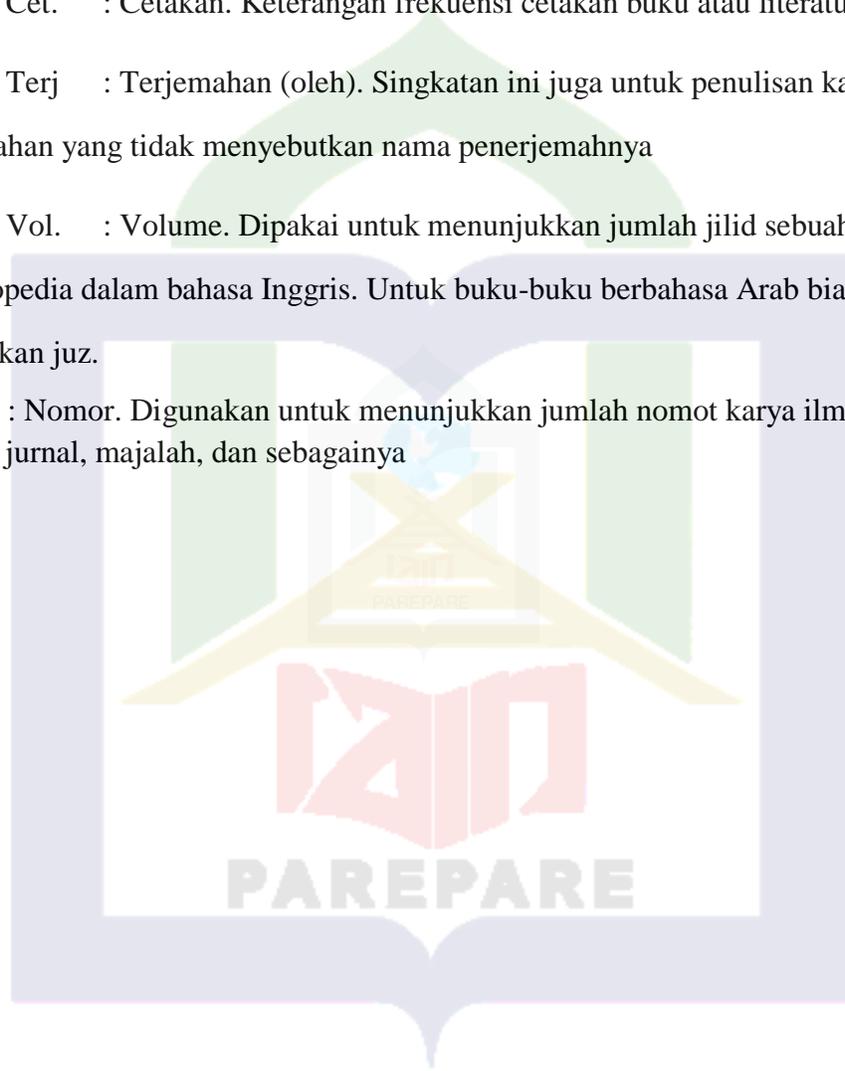
et al. : “dan lain-lain” atau “ dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk.(“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga untuk penulisan karta terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Dalam pandangan Islam, kegiatan ekonomi yang sesuai dan dianjurkan adalah melalui kegiatan bisnis atau usaha dan juga investasi. Beberapa perintah dalam dua hal tersebut telah disampaikan secara eksplisit dan juga implisit dalam Al-Qur'an dan juga Sunnah. Salah satu fenomena mu'amalah dalam bidang ekonomi adalah transaksi jual beli. Muamalah dalam bentuk jual beli memiliki beberapa aspek seperti penjual, pembeli dan barang yang diperjualbelikan. Dalam hukum ekonomi Islam aspek-aspek tersebut memiliki syarat masing-masing. Syarat tersebut yang kemudian membatasi aktivitas jual beli agar tidak terdapat pihak yang dirugikan. Karena pada dasarnya setiap pihak yang terlibat memiliki hak dan kewajiban masing-masing.

Mawar menjelaskan bahwasanya<sup>1</sup> jual beli adalah suatu perjanjian untuk menukarkan benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda itu dan yang lain menerima sesuai dengan kesepakatan atau syarat-syarat yang telah dibenarkan oleh syara' dan disepakati sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Ketentuan atau ketentuan hukum, artinya memenuhi syarat, rukun, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan jual beli, sehingga bila syarat dan rukun itu tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'. Jual beli telah dilakukan dari masa kemas dengan berbagai macam yang diperdagangkan oleh pelaku jual beli. Adapun firman

---

<sup>1</sup>Mawar, Skripsi: Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN) 2022

Allah swt dalam Al-Quran tentang dasar hukum jual beli dijelaskan dalam QS.

Al-Baqarah/2:275.

ذَلِكَ الْمَسَّ مِنَ الشَّيْطَانِ يَتَخَبَّطُهُ الَّذِي يَقُومُ كَمَا إِلَّا يَقُومُونَ لَا الرِّبَا يَأْكُلُونَ الَّذِينَ  
مَوْعِظَةٌ جَاءَهُ فَمَنْ الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ الرِّبَا مِثْلُ الْبَيْعِ إِنَّمَا قَالُوا بِأَنَّهُمْ  
فِيهَا هُمْ النَّارِ أَصْحَابُ فَأُولَئِكَ عَادَ وَمَنْ اللَّهُ إِلَى وَأَمْرُهُ سَلَفَ مَا فَلَهُ فَأَنْتَهُى رَبِّهَ مَنْ  
۲۷۵ خَلِدُونَ

Terjemahan:

Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, melaikan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya<sup>2</sup>.

Sedangkan dasar hukum dari hadits adalah :

وَلصَدِّيقَيْنِ الدَّبِّيَّيْنِ مَعَ الْأَمِينِ الصَّدُوقُ التَّاجِرُ: قَالَ وَسَلَّم عَلَيْهِ اللهُ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ سَعِيدِ أَبِي عَنْ  
-الترمذى رواه - وَالشُّهَدَاءِ

Terjemahan :

Dari Abi Sa'id dari Nabi Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wa sallam bersabda : "Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama para nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada," (Hadits Riwayah Tirmidzi)<sup>3</sup>

Jual beli dalam masyarakat merupakan kegiatan rutinitas yang dilakukan setiap waktu oleh semua manusia<sup>4</sup>. Praktik jual beli tidak hanya dilakukan dengan menjual barang-barang yang masih baru atau barang yang belum pernah dipakai sebelumnya. Tetapi jual beli juga semakin banyak dilakukan

<sup>2</sup>Kementrian Agama RI., Al-Qur'an dan Terjemahannya (Jakarta: Lajnah Pentashihan Al-Qur'an, 2019).

<sup>3</sup>Kementrian Agama RI., Al-Qur'an dan Terjemahannya.

<sup>4</sup>Shobirin, Jual Beli dalam Pandangan Islam, Jurnal Bisnis dan Menejemen Islam Vol. 3, no. 2, 2015.

pada praktik jual beli barang-barang yang sudah terpakai sebelumnya atau biasa disebut oleh masyarakat sebagai barang-barang bekas<sup>5</sup>.

Menurut Nur Awalia, seiring dengan berjalannya waktu, perkembangan *fashion* (gaya berpakaian) di kalangan masyarakat dewasa ini khususnya daerah perkotaan pada usia remaja hingga dewasa mengalami perkembangan yang tidak dapat dihindari lagi. Banyaknya masyarakat menjadikan *fashion* sebagai salah satu hal penting dalam kehidupan mereka. Mulai dari berbagai macam produk *fashion* seperti pakaian, sepatu, tas dan lain-lain. Produk yang memiliki brand besar dengan harga fantastis, kualitas yang bagus dan tidak hanya produk lokal yang murah, hingga produk barang bekas impor pun mampu menjadi peluang besar dalam dunia bisnis<sup>6</sup>.

Keinginan untuk memiliki barang branded atau bermerek menjadi keinginan sebagian besar wanita dan pria. Namun hal tersebut seringkali terealisasi lantaran harganya yang sangat mahal. Karena itu, barang bekas seperti baju, sepatu maupun tas menjadi tren yang tidak lagi ditutupi. Mereka memilihnya karena harga cukup terjangkau dan kualitas barang yang seperti baru<sup>7</sup>. Pada mulanya penggunaan barang bekas tidak dapat diterima secara sosial masyarakat, termasuk kalangan menengah ke bawah namun seiring berjalannya waktu barang bekas diminati hampir semua kalangan. Awal tahun 1980-an

---

<sup>5</sup>Agnes Amalia Rizki, "Analisis Al-Bai' Terhadap Sistem Pemanfaatan Barang-Barang Bekas di Jibril Second Stuff" (Skripsi Sarjana : Jurusan Hukum Perdata Islam, Surabaya, 2018).

<sup>6</sup>Nur Awalia, "Minat Konsumen Dalam Memilih Pakaian Bekas Di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi)" (Skripsi Sarjana : Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum, Parepare, 2019).

<sup>7</sup>Jujuk Ernawati dan Diza Liane Sahputri, Barang Bekas Bermerek Semakin di Minati' <https://www.viva.co.id/gaya-hidup/gaya/829870-barang-bekas-bermerek-semakin-diminati> (diakses 1.9.22)

keberadaan barang bekas mulai diterima di Kota Makassar yang diperdagangkan ke berbagai sudut kota.

Hal ini pula yang mendasari atau menjadi dasar perkembangan awal para pelaku usaha atau penjual barang-barang bekas (barang import) atau dalam istilah lebih dikenal cakar untuk membuka usaha tersebut. Semakin banyaknya industri yang bermunculan sebagai akibat dari adanya tingkat kebutuhan manusia yang semakin meningkat dan bervariasi, sebagai dampak yang banyak bermunculannya di industri yang ada, maka bidang pemasaran berpengaruh dan merupakan satu elemen penting dalam persaingan.

Dengan memanfaatkan barang-barang bekas tersebut untuk dijual kembali agar mereka mendapatkan keuntungan dari praktik jual beli yang mereka lakukan. Banyak juga masyarakat yang tertarik akan adanya praktik jual beli barang bekas ini bahkan saat ini sudah sering kita jumpai jual beli barang-barang bekas dari segala jenis dan ragam barang di kalangan masyarakat Indonesia. Dengan adanya barang-barang bekas dan minat masyarakat yang tertarik membeli dan menggunakan kembali barang-barang yang telah digunakan atau terpakai sebelumnya, maka dengan adanya perilaku masyarakat yang seperti ini maka pedagang barang bekas memanfaatkan hal tersebut sebagai objek praktik jual beli. Barang-barang bekas yang dimanfaatkan dan dijual kembali oleh pelaku jual beli ini termasuk barang-barang yang bermerk asli atau lebih sering kita sebut barang-barang branded dan tentunya mempunyai kualitas yang berbeda. Merek yang diperdagangkan diantaranya ialah Limited, Eider, The North Face, Puma, Dior, Nepa, Millet, Uniqlo, Montura. Berdasarkan permasalahan tersebut

maka penulis akan mengkaji masalah yang terjadi. Oleh karena itu penulis mengangkat judul Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerk Di Kota Makassar.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas yang menjadi pokok permasalahan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme jual beli barang bekas bermerk di Kota Makassar?
2. Faktor apakah yang mempengaruhi penetapan harga pada jual beli barang bekas di Kota Makassar?
3. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi Islam terhadap jual beli barang bekas bermerk di Kota Makassar?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dicantumkan diatas, maka tujuan penelitian dapat diformulasikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan memahami bagaimana mekanisme penetapan harga dalam jual beli barang bekas di Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui dan memahami apa saja faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual beli barang bekas di Kota Makassar
3. Untuk mengetahui dan memahami bagaimana tinjauan hukum ekonomi Islam terhadap jual-beli barang bekas bermerk.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun yang menjadi kegunaan serta manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan menambah wawasan serta pengetahuan penulis di bidang Ekonomi Islam terkhusus tentang sistem jual beli barang bekas bermerk, dan juga sebagai sarana dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dan dipelajari untuk penelitian ini selama perkuliahan.

##### **2. Manfaat Praktis**

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman kepada para pedagang tentang bagaimana transaksi penjualan barang bekas bermerk serta lebih berhati-hati dalam mengelolah barang-barang bekas (import) yang diperjual belikan.
- b. Penelitian ini sebagai sumber sumbangan informasi bagi konsumen agar lebih teliti dalam memesan barang-barang bekas (import) dari segi kesehatan dan kualitas barang bekas tersebut.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Peneliti Relevan

Dalam penelitian ini telah dilaksanakan penelusuran dan kajian berbagai sumber atau referensi yang memiliki kesamaan topik atau relevansi materi pokok permasalahan yang terkait dengan jual beli barang-barang bekas bermerk (Impor). Adapun beberapa karya tersebut yang menjadi rujukan dengan penelitian yang akan dikaji, sebagai berikut:

Penelitian pertama oleh Agnes Amalia Rizki<sup>8</sup>. Dengan judul penelitian “Analisis Al-Bay’ Terhadap Sistem Jual Beli Barang-Barang Bekas Di Jibril Second Stuff”, penelitian ini bertujuan menjawab pertanyaan diantaranya adalah : Bagaimana sistem jual beli barang-barang bekas di *Jibril Second Stuff* dan bagaimana analisis Al-Bay’ terhadap jual beli barang-barang bekas di *Jibril Second Stuff*.

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara (interview) dan dokumentasi, selanjutnya data disusun dan dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis, yakni tentang jual beli dengan memanfaatkan barang-barang bekas dengan metode jual beli online, kesimpulan diambil menggunakan pola pikir induktif yaitu menguraikan pemikiran atau teori ke arah data dari beberapa fakta yang terkait dengan praktik dalam hukum Islam. Dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha yakni Jibril Second Stuff memanfaatkan adanya barang bekas tersebut dengan menjual kembali melalui sistem jual beli online, dalam praktik jual beli barang-barang bekas dagang sistem online tersebut penjual tidak menjelaskan

---

<sup>8</sup>Agnes Amalia Rizki, “Analisis Al-Bai’ Terhadap Sistem Pemanfaatan Barang-Barang Bekas di Jibril Second Stuff” (Skripsi Sarjana : Jurusan Hukum Perdata Islam, Surabaya, 2018)

secara detail tentang spesifikasi barang-barang yang dijualnya. Jadi menimbulkan kekecewaan pembeli ketika menerima barang yang sudah dibeli melalui toko online *Jibril Second Stuff*. Jual beli yang seperti ini tidak sesuai dengan hukum Islam karena tidak adanya keterbukaan dari penjual tentang bagaimana jual beli yang sah menurut hukum dan syaratnya seperti barangnya harus jelas dan barangnya harus sesuai dengan yang dipesan.

Penelitian kedua dilakukan oleh Ahmad Ainun Najib<sup>9</sup>. Dengan judul penelitian “Jual Beli Online Barang Bekas Impor di Akun ‘@secondisgood\_mjk’ dalam Perspektif Hukum Islam dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 51 Tahun 2015”. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya, data yang berhasil dikumpulkan pada praktik jual beli online barang bekas di akun instagram ‘@secondisgood\_mjk’ dianalisis dengan pola pikir deduktif yaitu dengan teori jual beli dalam hukum Islam, dan peraturan Menteri Perdagangan Nomor 51/M-DAG/PER/7/2015.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwasanya dalam praktek jual beli online yang dilakukan owner ‘@secondisgood\_mjk’ sama seperti proses jual beli pada umumnya yang membedakan yaitu proses pemilahan dan perawatan meliputi beberapa tahap. Tahap pertama yaitu di rendam air panas atau dry clean dengan suhu yang disesuaikan dengan barang yang akan direbus, bertujuan untuk menghilangkan jamur-jamur yang masih menempel pada barang bekas kemudian dicuci dengan deterjen/sabun cuci, selanjutnya barang bekas dijemur, setelah kering disetrika dengan suhu tinggi.

---

<sup>9</sup>Ahmad Ainun Najib, “Jual Beli Online Pakaian Bekas Impor di Akun ‘@Secondisgood\_mjk’ dalam Perspektif Hukum Islam dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 51 Tahun 2015” (Skripsi Sarjana : Fakultas Syariah dan Hukum, Surabaya, 2019)

Pada praktiknya itu tidak terdapat pelanggaran terhadap Peraturan Menteri Perdagangan No. 51 Tahun 2015, dikarenakan disaat ini belum adanya peraturan yang mengatur tentang larangan perdagangan pakaian bekas di dalam pasar Negeri, yang menyebabkan owner '@secondisgood\_mjk' tidak bersalah jika menjual pakaian bekas di dalam Negeri, tetapi menurut penulis yang melakukan pelanggaran di dalam praktiknya itu adalah pengepul yang berada di pelabuhan, dikarenakan merekalah yang memasukkan barang ilegal ke dalam Negeri. Sedangkan menurut perspektif hukum Islam jual beli yang dilakukan owner '@secondisgood\_mjk' tersebut adalah jual beli yang sudah sesuai dengan ketentuan syari'at yaitu syarat dan rukun jual beli yang telah terpenuhi.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Nur Awalia<sup>10</sup>. Dengan judul penelitian "Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam). Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik data primer dan sekunder yaitu dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/vertikasi data.

Hasil kesimpulan dari penelitian menunjukkan bahwa: (1) Minat konsumen dalam memilih barang bekas (cakar) dalam penelitian ini tidak terbatas pada satu kelompok karakter saja. Konsumen cakar berasal dari semua jenis kelamin, lapangan kerja, pendidikan dan besarnya pendapatan. (2) Faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen dalam memilih cakar yaitu pertama faktor

---

<sup>10</sup>Nur Awalia, "Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam) (Skripsi Sarjana : Institut Agama Islam Negeri, Parepare, 2019).

ekonomi, dimana konsumen sangat memperhitungkan harga dalam membeli sebuah pakaian. Kedua yaitu faktor lingkungan dimana lingkungan memberikan pengalaman kepada konsumen sehingga dapat mempengaruhi minat dan tingkah laku seseorang baik dari lingkungan keluarga, teman dll.

Faktor lain karena cakar kualitasnya bagus dengan harga yang murah bahkan ada yang masih baru yang mempunyai merek-merek bagus dan modelnya masih merupakan model terbaru. Dalam hukum ekonomi Islam tidak melarang manusia untuk memenuhi kebutuhannya ataupun keinginannya selama pemenuhan kebutuhan ataupun keinginan mampu menambah *maslahah* dan tidak mendatangkan *mudharat*.

## B. Tinjauan Teoritis

Teori-teori yang dijadikan landasan atau pijakan berfikir dalam mengungkap konsep pemikiran tersebut :

### 1. Teori Sistem Penetapan Harga Perspektif Umum

#### a. Pengertian Harga

Harga merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Harga juga merupakan unsur program pemasaran yang paling mudah disesuaikan; ciri-ciri produk, saluran bahkan promosi membutuhkan lebih banyak waktu. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan tersebut kepada pasar tentang produk atau mereknya<sup>11</sup>.

Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kualitas barang yang diperjual-belikan. Selain itu secara tidak langsung harga juga

---

<sup>11</sup>Supriadi Muslimin, Zainab, Wardah Jafar, Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam, Journal Of Islamic Economics, 2020.

mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produk. Oleh karena itu penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perdagangan maupun perusahaan.

Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan kepada pasar tentang produk mereknya. Harga bisa menjadi tolak ukur bagi konsumen mengenai kualitas dan merek dari suatu produk, asumsi yang dipakai disini adalah bahwa suatu usaha atau badan usaha, baik usaha dagang, usaha manufaktur, usaha agraris, usaha jasa dan usaha lainnya menetapkan harga produk dengan memasukkan dan mempertimbangkan unsur modal yang dikeluarkan untuk produk tersebut.

Dalam berbagai usaha penentuan harga barang dan jasa merupakan suatu kunci strategi akibat dari berbagai hal seperti deregulasi (aturan atau sistem yang mengatur), persaingan yang semakin ketat, rendah dan tingginya pertumbuhan ekonomi dan peluang usaha bagi yang menepati pasar. Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan dan juga mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek<sup>12</sup>.

Pengertian diatas menjelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa dimana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua belah pihak. Penjual maupun pembeli sama-sama rela dalam akad tersebut, baik lebih sedikit, lebih banyak, lebih besar, atau setara dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

---

<sup>12</sup>Made Diah Chandra Dewi dan Anantawikrama Tungga Atmadja, Analisis Penentuan Harga Jual Untuk Barang Preloved (Studi Kasus pada Bisnis Barang Preloved @Bekasberkualitaz), Universitas Pendidikan Ganesha: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi, 11.3 (2020)

Sementara dari sudut konsumen, harga seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Seringkali pula dalam penentuan nilai suatu barang atau jasa, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhannya dengan kemampuan barang atau jasa.

#### b. Pengertian Harga Dalam Islam

Dalam Islam yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan. Konsep harga menurut Ibnu Taimiyah, harga yang adil pada hakikatnya telah ada digunakan sejak awal kehadiran agama Islam Al-Quran sendiri sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia<sup>13</sup>. Oleh karena itu adalah hal wajar jika keahlian juga diwujudkan dalam aktivitas pasar khususnya harga, dengan ini Rasulullah menggolongkan riba sebagai penjualan yang terlalu mahal yang melebihi kepercayaan konsumen. Dijelaskan dalam firman Allah dalam surat Albaqarah:278 yang berbunyi:

مُؤْمِنِينَ كُنْتُمْ إِنْ أَلْبَسْتُمْ مِنَ الْبَقِيَّةِ مَا وَدَرْتُمْ أَلَّا تَكُونُوا مِنَ الْفٰسِقِينَ يَا أَيُّهَا

Terjemahan:

Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa-sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman<sup>14</sup>.

Para Fuqaha telah menyusun berbagai aturan transaksi bisnis juga menggunakan konsep harga didalam kasus penjualan barang-barang cacat.

Para Fuqaha berfikir bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar

<sup>13</sup>Maulina Rosida, Skripsi: Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Barang Rongsokan Secara Borongan Di Desa Rarang Kecamatan Terara Kabupaten Lombok Timur, Universitas Islam Negeri Mataram (2019), h.

<sup>14</sup>Kementrian Agama RI., Al-Qur'an dan Terjemahannya.

untuk objek serupa, oleh karena itu mereka mengenalnya dengan harga setara. Ibnu Taimiyah merupakan orang pertama kali menaruh perhatian terhadap permasalahan harga adil. Ia sering menggunakan dua istilah ini yaitu kompensasi yang setara dari harga yang setara.

Harga dalam pandangan Islam pertama kali terlihat dalam hadist yang menceritakan bahwa ada sahabat yang mengusulkan kepada Nabi untuk menetapkan harga dipasar Rasulullah menolak tawaran itu dan mengatakan bahwa harga dipasar tidak boleh ditetapkan karena Allah-lah yang menentukannya, sungguh menakjubkan teori Nabi tentang harga dan pasar. Kekaguman ini karena ucapan Nabi saw itu mengandung pengertian bahwa harga pasar itu sesuai dengan kehendak Allah swt<sup>15</sup>.

Menurut pakar Ekonomi Kontemporer teori inilah yang diadopsi oleh bapak Ekonomi Barat Adam Smith dengan nama teorinya invisible hands, menurut teori ini pasar-pasar akan diatur oleh tangan-tangan yang tidak kelihatan, oleh karena itu harga disebut berdasarkan dengan teori permintaan dan penawaran. Harga juga dipengaruhi oleh tingkat-tingkat kepercayaan terhadap orang-orang yang terlibat dalam transaksi.

Pada masa Khulafah Rasyidin para Khalifah pernah melakukan investasi pasar baik pada sisi penawaran maupun permintaan. Intervensi ini dilakukan para Khalifah dari sisi permintaan adalah mengatur jumlah barang yang ditawarkan seperti yang dilakukan oleh Khalifah Umar Ibn al-Khatab ketika mengimpor gandum dari Mesir untuk mengendalikan harga gandum di Madinah. Sedangkan intervensi disisi permintaan dilakukan

---

<sup>15</sup>Suhaemi Sudin, Skripsi: Jual Beli Pakaian Bekas Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Pusat Niaga Palopo, IAIN Palopo (2019), h. 53

dengan menanam sikap sederhana dan menjauhkan dari sifat konsumerisme. Investasi pasar juga dilakukan dengan pengawasan pasar (hisbah). Dalam pengawasan pasar Rasulullah menunjuk Said Ibn Zaid Ibn Al-Ash sebagai kepala pusat pasar di Mekah<sup>16</sup>.

Akmad Mujahidin mengatakan bahwa pada masa kepemimpinan Rasul dimana Rasul tidak mahu menetapkan harga. Hal demikian menunjukkan bahwa ketentuan harga itu diserahkan kepada mekanisme pasar yang alamiah hal ini dilakukan ketika pasar dalam keadaan normal akan tetapi apabila tidak dalam keadaan sehat yakni terjadi kezaliman seperti adanya kasus penimbunan, riba dan penipuan, maka pemerintah hendaknya dapat bertindak untuk menentukan harga pada tingkat yang adil sehingga dari penetapan harga tersebut tidak adanya pihak yang dirugikan. Dengan demikian pemerintah hanya memiliki wewenang untuk menentukan harga apabila terjadi praktek kezaliman pada pasar, namun dalam kondisi normal harga diserahkan pada kesepakatan antara pembeli dan penjual<sup>17</sup>.

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “penetapan harga mempunyai dua bentuk: ada yang boleh dan ada yang haram, yang haram adalah Tas’ir, sedangkan yang boleh adalah yang adil”<sup>18</sup>. Sedangkan menurut Al-Ghazali mengenai harga menunjukkan kepada kurva penawaran yang positif ketika menyatakan jika petani tidak mendapatkan pembeli bagi harga-harga produknya ia akan menjual pada harga yang rendah, ketika harga makanan yang tinggi harga tersebut harus

---

<sup>16</sup>Heri Sudarsono, Konsep Ekonomi Islam, (Jogyakarta: Ekonosia, 2004), h. 32

<sup>17</sup>Ahkmad Mujahidin, Ekonomi Islam (Jakarta: RajaGrafindo Persada),h.172

<sup>18</sup>Yusuf Al-Qardawi, Norma dan Etika Dalam Ekonomi Islam, alih bahasa oleh Zainal Arifin dan Dahlia Husein, (Jakarta: Gema Insani, 1997), h. 257

didorong kebawah dengan menurunkan permintaan yang berarti menggeser kurva permintaan kekiri<sup>19</sup>.

c. Penetapan Harga Secara Konvensional

a) Indikator Penentuan Harga

Penetapan harga memainkan peranan penting di dalam persaingan usaha retailing. Dengan demikian kebijakan penetapan harga sangat penting dan harus dipikirkan dengan hati-hati agar tujuan perusahaan dapat tercapai, Menurut Stanton, indikator yang mencirikan harga yaitu :

- 1) Keterjangkauan harga
- 2) Kesesuaian harga dengan kualitas produk
- 3) Daya saing harga
- 4) Kesesuaian harga dengan manfaat

b) Metode Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga, ada berbagai macam metode yang dapat digunakan. Penetapan harga biasanya dilakukan untuk menambah nilai atau besarnya biaya produksi yang diperhitungkan terhadap biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memproses barang ataupun jasa. Dalam menetapkan harga jual suatu produk, suatu perusahaan harus memperhatikan berbagai pihak seperti konsumen akhir, penyalur, pesaing, penyuplai dana, para pekerja, dan pemerintah. Karena tingkat harga tidak terlepas dari daya beli konsumen, reaksi para pesaing, jenis produk dan elastisitas permintaan serta tingkat keuntungan perusahaan.

---

<sup>19</sup>Abu Hamid Muhammad Bin Muhammad Bin Ahmad Al-Ghazali Al-Tusi, *Ihya Umuludin*, terjemahaan Moh Zuhri, (Semarang: CV. Asy-syifa 1992), h. 56

Kotler menyebutkan beberapa rincian pada prosedur enam langkah dalam menetapkan harga<sup>20</sup>:

- 1) Memilih Tujuan dalam Penetapan Harga: perusahaan harus memposisikan penawaran pada pasar, karena
- 2) semakin jelas tujuan perusahaan maka semakin mudah perusahaan menetapkan harga.
- 3) Menentukan Permintaan: Setiap harga mengarah ke tingkat permintaan yang berbeda dan karena itu akan memiliki berbagai dampak pada tujuan pemasaran perusahaan. Umumnya permintaan berhubungan terbalik atau semakin tinggi harga maka akan semakin rendah permintaan. Kadang konsumen menerima harga mahal untuk mengindikasikan produk yang lebih baik, meskipun jika harga terlalu tinggi, tingkat permintaan mungkin akan turun.
- 4) Memperkirakan Biaya: Permintaan menetapkan batas atas harga yang dapat dikenakan perusahaan untuk memproduksinya. Karena perusahaan ingin mengenakan harga yang dapat menutupi biaya produksi, distribusi, penjualan termasuk tingkat pengembalian yang wajar untuk usaha dan resikonya. Tetapi ketika perusahaan menetapkan harga produk yang dapat menutupi biaya penuh mereka, profitabilitas tidak selalu menjadi hasil akhirnya.
- 5) Menganalisis Biaya, Harga, dan Penawaran Pesaing: Perusahaan harus mempertimbangkan harga pesaing terdekat jika penawaran dari perusahaan tidak mengandung fitur yang tidak ditawarkan oleh pesaing terdekat, perusahaan harus mengevaluasi nilai mereka bagi pelanggan dan menambahkan nilai itu ke harga pesaing. Jika

---

<sup>20</sup>Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 2, Erlangga, Jakarta, 2009, h. 76

penawaran pesaing mengandung beberapa fitur yang tidak ditawarkan oleh perusahaan, perusahaan harus mengurangi nilai mereka dari harga perusahaan. Maka saat ini perusahaan dapat menentukan apakah perusahaan dapat mengenakan lebih banyak, sama, atau kurang dari pesaing. Penganalisan harga baru perubahab harga lama dapat memprovokasi respons dari pelanggan, pesaing, distributor bahkan pemerintah. Salah satu cara untuk mengasumsikan pesaing bereaksi dalam cara standar terhadap harga standar terhadap harga yang ditetapkan atau diubah. Sekarang perusahaan harus meneliti situasi keuangan saat ini, penjualan terbaru, pasar, pesaing akan menyesuaikan diri dengan perubahan harga.

- 6) Memilih metode penetapan harga: Perusahaan memilih metode penetapan harga yang mencakup satu atau lebih dari tiga pertimbangan, terdapat enam metode dalam penetapan harga, yaitu:
  - a) Penetapan Harga Markup Metode penetapan harga paling mendasar adalah menambah markup standar ke biaya produk. Sampai saat ini penetapan harga markup masih populer karena penjual dapat menentukan biaya jauh lebih mudah daripada memperkirakan permintaan, kemudian harga cenderung sama dan persaingan harga terminimalisasi ketika perusahaan dalam industri menggunakan metode ini, dan terakhir banyak orang merasa bahwa penetapan harga biaya plus lebih adil bagi pembeli dan penjual.

- b) Penetapan harga tingkat pembelian sasaran Perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi sarannya.
  - c) Penetapan harga nilai anggapan Nilai anggapan terdiri dari beberapa elemen seperti citra pembeli akan kinerja produk, kemampuan penghantaran dari saluran, kualitas jaminan, dukungan pelanggan, dan atribut yang kurang dominan seperti reputasi pemasok, kepercayaan dan harga diri.
  - d) Penetapan harga nilai Metode yang menciptakan harga murah kepada konsumen untuk menarik perhatian konsumen dengan tidak mengabaikan kualitas produk perusahaan.
  - e) Penetapan harga going-rate Perusahaan mendasarkan sebagian besar harganya pada harga pesaing, mengenakan harga yang sama, lebih mahal atau lebih murah dibandingkan harga pesaing utama.
  - f) Penetapan harga jenis lelang Penetapan harga jenis lelang dilakukan untuk membuang persediaan lebih atau barang bekas.
- 7) Memilih Harga Akhir, Metode penetapan harga mempersempit kisaran dari mana perusahaan harus memilih harga akhirnya. Dalam memilih harga itu, perusahaan harus mempertimbangkan faktor-faktor tambahan, di antaranya:
- a) Dampak Kegiatan Pemasar Lain Harga akhir harus memperhitungkan kualitas dan iklan merek relatif terhadap kompetisi. Merek dengan kualitas relatif rata-rata tetapi anggaran relatif tinggi mampu mengenakan harga premium.

Merek dengan kualitas relatif tinggi dan iklan relatif tinggi memperoleh harga tertinggi, begitupun sebaliknya. Hubungan positif antara harga tinggi dan iklan tinggi berlaku paling kuat dalam tahap siklus hidup produk selanjutnya bagi pemimpin pasar.

- b) Kebijakan Penetapan Harga Perusahaan Harga harus konsisten dengan kebijakan penetapan harga perusahaan. Pada saat yang sama, perusahaan tidak menolak untuk menentukan penalti penetapan harga di bawah keadaan tertentu. Meskipun kebijakan ini sering dapat dibenarkan, pemasar harus menggunakannya dengan hati-hati sehingga tidak perlu mengasingkan pelanggan.
- c) Penetapan Harga Berbagi Keuntungan dan Risiko Penjual mempunyai opsi menawarkan untuk menyerap sebagian atau semua risiko jika tidak menghantarkan nilai yang dijanjikan secara penuh.
- d) Dampak Harga Pada Pihak Lain Manajemen harus mempertimbangkan reaksi pihak lain terhadap terkontemplasi. Pemasar harus mengetahui hukum yang mengatur penetapan harga. Banyak peraturan federal dan Negara bagian melindungi konsumen terhadap praktik penetapan harga yang menipu. Pemasar harus mengetahui hukum dalam menetapkan harga yang terdapat pada undang-undang yang menyatakan penjual

harus menetapkan harga tanpa berbicara pada pesaing, pengaturan harga adalah ilegal<sup>21</sup>.

c) Tujuan Penetapan Harga

Tujuan dalam penetapan harga pada dasarnya berawal dari tujuan perusahaan. Secara mendasar terdapat 4 tujuan utama dari penetapan harga yang ingin di capai oleh setiap perusahaan antara lain<sup>22</sup>:

1) Mendapatkan laba maksimum

Sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, maka melalui penetapan harga atas setiap barang yang dihasilkan perusahaan mengharapkan akan mendapatkan laba maksimal. Melalui pendapatan laba maksimal, maka harapan-harapan lain yang ingin dicapai dalam jangka pendek ataupun panjang akan terpenuhi, dalam era persaingan global yang akan dihadapi pada saat ini atau akan datang yang semakin kompleks dan semakin banyak variabel lain yang berpengaruh terhadap daya saing produk dan perusahaan, maka penetapan tujuan untuk mendapat laba maksimal akan semakin sulit dicapai karena perusahaan juga akan semakin sulit untuk memperkirakan tingkat penjualan yang sesungguhnya. Oleh karena itu, untuk mendapatkan laba maksimal ada sejumlah perusahaan yang menggunakan pendekatan target laba yaitu tingkat laba yang sesuai atau pantas sebagai sasaran laba.

---

<sup>21</sup>Sovi Nur Aisyah, Skripsi: Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon, 2015.

<sup>22</sup>Sovi Nur Aisyah, Skripsi: Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Prspektif Prinsif-prinsif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon), IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2015.

- 2) Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih

Berdasarkan tujuan yang ingin dicapai, maka perusahaan mengharapkan sedapat mungkin melalui penetapan harga dari setiap barang atau jasa yang dihasilkan mampu mendapatkan pengembalian atas seluruh nilai investasi yang dilakukan terhadap kegiatan yang telah dilakukan.

- 3) Mencegah atau mengurangi persaingan

Melalui tujuan ini perusahaan akan mengharapkan bahwa dengan tingkat harga yang ditetapkan pada setiap produk yang dihasilkan akan mencegah atau mengurangi tingkat persaingan dari industri yang dimasuki. Untuk mencapai tujuan dimaksud, maka perusahaan harus menetapkan harga yang rendah untuk setiap produk yang dihasilkan agar tidak memiliki daya tarik dari pada pesaing untuk memasuki industri yang sama.

Para pesaing tentu akan berpikir dua kali sebelum memutuskan akan memasuki atau tidak pada industri yang baru kalau tidak memberikan keuntungan bagi perusahaan, setelah meneliti tingkat harga dari produk yang dihasilkan pada tingkat harga pasar yang berlaku saat ini. Memang untuk mencapai tujuan ini perusahaan harus menetapkan berbagai kebijakan efisiensi diseluruh bidang agar tingkat harga yang ditetapkan tidak merugikan perusahaan baik saat ini maupun mendatang<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup>Verina H. Secapramana, Model Dalam Strategi Penetapan Harga, Unitas : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya, 9.1 (2001)

#### 4) Mempertahankan dan memperbaiki *market share*

Tujuan penetapan harga ini diharapkan setidaknya untuk mempertahankan atau memperbaiki *market share* yang dimiliki perusahaan dalam jajaran pesaing industri saat ini. Pemilihan dan penetapan tujuan harga ini dengan harapan bahwa tingkat penjualan atas produk-produk yang dihasilkan akan meningkat bila dibandingkan dengan perusahaan lain atas industri yang sama, dan secara tidak langsung dapat memperbaiki *market share* yang dimiliki perusahaan dalam jajaran industri yang sama.

Dari keempat tujuan harga tersebut di atas tentu hanya merupakan berbagai alternatif yang akan dipilih oleh perusahaan untuk menentukan secara jelas tujuan penetapan harga yang mana akan dipakai oleh perusahaan yang bersangkutan dan tidak hanya dipicu oleh perusahaan lain yang kondisinya mungkin berbeda dengan perusahaan itu sendiri.

#### d) Metode Penetapan Harga Dalam Islam

Di dalam agama Islam metode penetapan harga juga menggunakan beberapa metode. Sebagaimana dikatakan Muhammad dalam bukunya: Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), biasanya menggunakan metode<sup>24</sup>:

##### 1) *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan akan

<sup>24</sup> Muhamad, Manajemen Bank Syariah, (Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005), h. 43.

menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau margin yang diinginkan.

2) *Target-Return Pricing*

*Target-Return pricing* merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah Return on Investment (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3) *Perceived-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan non-price variable sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing* penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan customer. Dengan demikian, perusahaan dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan customer terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi.

4) *Value Pricing*

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi. Hal ini sudah menjadi pemahaman bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang

berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga competitor.

Dalam penetapan harga seorang produsen hendaknya menetapkan harga dagangannya seperti yang diajarkan oleh Rasulullah dan berdasarkan perhitungan berdasarkan modal dan keuntungan. Hal ini sesuai dengan pendapat Muhammad dalam bukunya.

Penetapan harga jual, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan<sup>25</sup>.

Penetapan harga dilarang di dalam agama Islam sebagaimana dikatakan Rasulullah. Hal ini sesuai dengan pendapat Nurul Huda dalam bukunya. Distorsi harga ketika kaum Qurais menetapkan blokade ekonomi terhadap umat Islam. Kenaikan harga di Madinah, Rasulullah menyatakan Allah adalah Dzat yang menentukan dan mengatur harga, penahan, pencurah serta penentu rezeki, aku berharap Tuhanku dimana salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta. Abu Yusuf (731-798), dalam kitabnya yang terkenal Al-Kharaj. Abu Yusuf merupakan ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar. Ia misalnya memperhatikan peningkatan dan

---

<sup>25</sup>Euis Amalia, 'Mekanisme Pasar dan Kebijakan Penetapan Harga Adil dalam Perspektif Ekonomi Islam', Al-Iqtishad 5.1 (2013), h. 18

penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga. Pemahaman saat itu mengatakan bahwa bila tersedia sedikit barang, maka harga akan mahal dan demikian sebaliknya. Pada kesimpulan Abu Yusuf menyatakan murah atau mahal suatu harga merupakan ketentuan Allah. Ibnu Taimiyah (1263-1328), dalam kitabnya *Majmu Fatawa Syakh Al-Islam* dan kitab *Al-Hisbah fi Al-Islam*. Ibnu Taimiyah menyatakan perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau permintaan ditentukan oleh selera dan pendapatan dan menurut Ibnu Taimiyah bila seluruh transaksi sudah sesuai dengan aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah<sup>26</sup>.

Sababul Wurud hadis: Anas r.a meriwayatkan bahwa pada zaman Rasulullah Saw. di Madinah terjadi harga yang membumbung tinggi. Kemudian orang-orang berkata: “Wahai Rasulullah Saw., harga begitu mahal, maka tetapkanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Saw. bersabda, seperti hadis tersebut. Dan kesimpulannya bahwa tas’ir atau penetapan harga adalah haram. Asy-Syaukani menyatakan, bahwa hadis tersebut dijadikan dalil bagi pengharaman dalam penetapan harga dan bahwa ia (penetapan harga) merupakan suatu kedzaliman yaitu penguasa memerintahkan para penghuni pasar agar tidak menjual barang-barang mereka kecuali dengan harga sekian, kemudian melarang mereka untuk menambah ataupun mengurangi harga tersebut. Alasannya bahwa manusia dikuasakan atas mereka sedangkan pematokan harga adalah pemaksaan terhadap mereka. Padahal

---

<sup>26</sup>Huda, Nurul, et.al, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*, Cet. 2, Ed. 1, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 230-231

seorang iman diperintahkan untuk memelihara kemaslahatan umat Islam. Dengan mengacu pada kehidupan pasar pada masa Rasulullah Saw dan sikap yang diambil Rasulullah dalam menghadapi kenaikan harga di pasar, merupakan bentuk dari mekanisme pasar Islami<sup>27</sup>. Adapun ciri khas mekanisme pasar Islami sebagai berikut:

- 1) Orang bebas keluar masuk pasar.
- 2) Adanya informasi yang cukup mengenai kekuatan-kekuatan pasar dan barang-barang dagangan.
- 3) Unsur-unsur monopolistik harus dilenyapkan dari pasar. Kolusi antara penjual dan pembeli harus dihilangkan. Pemerintah boleh melakukan intervensi apabila ada monopoli.
- 4) Kenaikan dan penurunan harga disebabkan oleh naik turunnya permintaan dan penawaran.
- 5) Adanya homogenitas dan standarisasi produk agar terhindar dari pemalsuan produk, penipuan, dan kecurangan tentang kualitas produk.
- 6) Terhindar dari penyimpangan terhadap kebebasan ekonomi yang jujur seperti sumpah palsu, kecurangan dalam takaran, timbangan, ukuran.

Dalam perdagangan terutama dalam Islam mempunyai prinsip dalam setiap transaksinya, seperti haruslah dilandasi dengan rasa keadilan di dalam menjalankan setiap transaksinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Fordebi Adesy di dalam bukunya:

---

<sup>27</sup>Abdul Ghafur, 'Mekanisme Pasar Perspektif Islam', Inzah Jurnal Online 5.1 (2019)

Transaksi perdagangan kedua pihak harus saling ikhlas, tidak ada intervensi pihak lain dalam menentukan harga. Pasar dalam keadaan normal, harganya akan turun jika jumlah barang yang ada di pasar ketersediaannya melimpah, sebaliknya harga barang akan naik jika jumlah barang yang tersedia di pasar sedikit. Beberapa prinsip yang melandasi fungsi pasar dalam masyarakat muslim<sup>28</sup>:

- 1) Dalam konsep perdagangan Islam, penentuan harga dilakukan oleh kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Kesepakatan terjadinya permintaan dan penawaran haruslah terjadi secara suka rela.
- 2) Mekanisme pasar dalam konsep Islam melarang adanya sistem kerja sama yang tidak jujur. Prinsip monopoli dan oligopoli tidak dilarang dalam Islam selama pelaku tidak mengambil keuntungan di atas keuntungan yang wajar.
- 3) Bila pasar dalam keadaan tidak sehat, di mana telah terjadi tindak kezaliman seperti penipuan, penimbunan, atau merusak pasokan dengan tujuan menaikkan harga, maka menurut Ibn Taimiyah pemerintah wajib melakukan regulasi harga pada tingkat yang adil antara produsen dan konsumen tanpa ada pihak yang dirugikan atau dieksploitasi oleh pihak lain.
- 4) Praktik perdagangan yang Islami adalah perdagangan yang dilandasi oleh nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi

---

<sup>28</sup>Fordebi Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 134-137

kejujuran dan keadilan. Perdagangan yang adil dalam konsep Islam adalah perdagangan yang “tidak menzalimi dan tidak dizalimi”.

## 2. Teori Jual Beli

### a. Pengertian Jual Beli

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kata jual beli bermakna yakni persetujuan yang saling mengikat antara penjual yaitu sebagai pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual<sup>29</sup>. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1457 menjelaskan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan<sup>30</sup>.

Akad jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang atau benda yang memiliki nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda, dan pihak lainnya menerima uang sebagai kompensasi barang, dan sesuai dengan perjanjian dan ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati<sup>31</sup>.

### b. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli dapat dikatakan sah oleh syara' apabila berlangsung menurut cara yang dihalalkan, yaitu harus mengikuti ketentuan yang telah ditentukan. Ketentuan yang dimaksud berkenaan dengan rukun dan syarat jual beli agar terhindar dari hal-hal yang dilarang dalam jual

---

<sup>29</sup>Kamus Besar Bahasa Indonesia <https://kbbi.web.id/jual%20beli>

<sup>30</sup>R. Subekti, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta : PT Pradnya Paramita, 2006)

<sup>31</sup>Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015)

beli. Rukun dan syarat tersebut merujuk kepada Al-Qur'an dan petunjuk Nabi Muhammad saw dalam hadist-hadistnya.

Adapun rukun-rukun jual beli namun para ulama berbeda pendapat tentang hal ini. Menurut Hanafiyah, rukun jual beli hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan qabul (ungkapan menjual dari penjual) atau sesuatu yang menunjukkan kepada ijab dan qabul. Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli hanyalah kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari pihak yang melakukan transaksi jual beli, boleh tergambar dalam ijab dan qabul atau cara saling memberikan barang dan harga.

Sementara menurut Malikiyah dan Syafiiyah, rukun jual beli ada tiga, yaitu:

1. Aqidain adalah dua orang yang berakad, yaitu penjual dan pembeli.
2. Maqud 'alaih adalah barang yang diperjual belikan dan nilai tukar pengganti barang.
3. Shigat (ijab dan qabul)<sup>32</sup>.

Dari penjelasan diatas, Nampak jelas para ulama sepakat bahwa shigat (ijab dan qabul) termasuk dalam rukun jual beli. Hal ini karena shigat termasuk kedalam hakekat atau aqidain (penjual dan pembeli) dan maqud alaih (barang yang dibeli dan ditukar pengganti barang). Tetapi perbedaan tersebut hanya bersifat lafzhi. Ulama yang tidak menjadikan aqidain sebagai rukun, maka menjadikannya sebagai syarat jual beli sebagaimana yang dikemukakan oleh ulama Hanafiyah. Begitu juga sebaliknya, ulama yang menjadikan aqidain sebagai rukun,

---

<sup>32</sup>Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015)

maka tidak disebutkan dalam syarat jual beli sebagaimana yang dikemukakan ulama Malikiyah dan Syafiiyah<sup>33</sup>.

Masing-masing rukun yang membentuk akad diatas memerlukan syarat-syarat agar unsur atau rukun itu dapat berfungsi membentuk akad. Tanpa adanya syarat yang dimaksud rukun akad tidak dapat membentuk akad. Adapun syarat-syarat akad adalah sebagai berikut :

1) Syarat orang yang berakad

a) *Baligh* dan Berakal

*Aqid* harus *baligh* dan berakal, sehingga mampu dalam memelihara harta dan agamanya serta telah cakap untuk melakukan tindakan hukum. Namun terdapat perbedaan pendapat ulama bahwa anak *mumayyiz* dan berakal sudah boleh melaksanakan transaksi jual beli. *Mumayyiz* sendiri adalah anak berumur 7 tahun yang sudah mengetahui baik dan buruk tetapi belum *baligh*.

b) Saling Rida

Bahwa dalam melakukan jual beli, salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lainnya, sehingga pihak yang lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan lagi disebabkan kemauannya sendiri, tapi disebabkan adanya unsur paksaan, jual beli yang dilakukan bukan atas dasar, kehendaknya sendiri adalah tidak

---

<sup>33</sup>Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015)

sah. Kecuali jika dikehendaki oleh mereka yang memiliki otoritas untuk memaksa seperti hakim atau penguasa.

## 2) Syarat *Sighat*

*Sighat* adalah pernyataan *ijab qabul* yang bisa melalui ucapan atau lafal, tulisan, ikrar atau perjanjian kontrak, dan perbuatan atau adat kebiasaan<sup>34</sup>. Diantara syarat *sighat* sendiri adalah :

### a) Bersambung atau ada kesesuaian antara *ijab* dan *qabul*

Dalam pengucapan *ijab qabul* harus ada kesesuaian antara *ijab* dan *qabul*. Sebagai misal penjual mengatakan: “Saya jual buku ini seharga Rp.20.000,00. lalu pembeli menjawab: “Saya beli buku ini dengan harga Rp.20.000,00. Apabila antara *ijab* dan *qabul* tidak sesuai maka jual beli tidak sah.

### b) Satu Majlis

Satu majlis artinya ialah kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama. Menurut ulama Hanafiyah dan Malikiyah bahwa antara *ijab* dan *qabul* boleh saja diantarai oleh waktu, yang diperkirakan bahwa pihak pembeli sempat untuk berpikir. Namun, ulama Syafi’iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa jarak antara *ijab* dan *qabul* tidak terlalu lama yang dapat menimbulkan dugaan bahwa obyek pembicaraan telah berubah. Sehingga dikhawatirkan akan terjadi penyalahgunaan obyek atau akad yang bisa menimbulkan kerugian disalah satu pihak.

## 3) Syarat Objek Transaksi (*Ma’qud Alayh*)

<sup>34</sup>Ayu Astari, Skripsi: Proses Transaksi Jual Beli Ikan Di Pasar Lawowoi Kabupaten Sidenreng Rappang (Analisis Etika Bisnis), Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), 2018.

a) Keberadaannya jelas

Barang itu ada, atau tidak ada di tempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu. Misalnya, di satu toko karena tidak mungkin memajang barang semuanya maka sebagian diletakkan pedagang di gudang, tetapi secara meyakinkan barang itu boleh dihadirkan sesuai dengan persetujuan pembeli dengan penjual. Barang yang berada di gudang ini dihukumkan sebagai barang yang ada.

b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia

Dalam hal ini bangkai khamar, dan darah tidak sah menjadi obyek jual beli, karena dalam pandangan syara' benda-benda seperti ini tidak bermanfaat bagi muslim.

4) Syarat nilai tukar pengganti barang (harga barang)

a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya

b) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian atau berhutang maka waktu pembayarannya harus jelas.

c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (al-muqayadhah) maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi dan khamar, karena kedua jenis benda ini tidak bernilai menurut syara'<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup>Siti Nur Fatoni, Pengantar Ilmu Ekonomi, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014)

c. Macam-macam Jual Beli dalam Islam

Jual beli ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam diantaranya ialah pertama dari segi jual beli yang sah menurut hukum dan jual beli yang batal menurut hukum, kedua dari segi objek jual beli dan pelaku jual beli<sup>36</sup>.

a) Jual beli yang sah menurut hukum dan jual beli yang batal menurut hukum, Mahzab Hanafiyah menjadinya menjadi tiga bentuk diantaranya yaitu :

1) Jual beli yang shahih

Suatu jual beli dikatakan shahih apabila jual beli itu disyari'atkan, memenuhi rukun dan syarta jual beli yang ditentukan, barang itu bukan milik orang lain, tidak tergantung pada hak khiyar lagi. Jual beli seperti ini jual beli yang shahih.

2) Jual beli yang bathil

Jual beli dikatakan sebagai jual beli yang batal apabila salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak disyari'atkan. Seperti jual beli yang dilakukan anak-anak, orang gila, atau barang yang dijual belikan itu barang-barang yang diharamkan syara', seperti bangkai, darah, babi, dan khamar<sup>37</sup>.

3) Jual beli yang fasid

Ulama Hanafiyah membedakan jual beli fasid dengan jual beli batil. Apabila kerusakan dalam jual beli itu terkait dengan barang yang dijual belikan, maka hukumnya batal

<sup>36</sup>Ru'fah Abdullah, Fiqh Muamalah, (Bogor : PT Ghalia Inddonesia, 2011), h.68

<sup>37</sup>Abd. Hadi, Dasar-dasar Hukum Ekonomi Islam (CV. Putra Media Nusantara, 2010),

seperti menjualbelikan benda-benda haram. Apabila kerusakan jual beli itu menyangkut harga barang dan diperbaiki, maka jual beli itu dinamakan jual beli fasid. Sedangkan Jumhur ulama tidak membedakan jual beli fasid dengan jual beli batil. Menurut mereka jual beli itu terbagi menjadi dua, yaitu jual beli yang sah dan jual beli yang batil.

### 3. Teori Maslahah Mursalah

Urgensi dari diciptakannya hukum yang ditetapkan Allah swt baik dalam bentuk perintah atau larangan atas hamba-Nya pasti mengandung kemaslahatan. Kemaslahatan yang timbul dari perintah atau larangan Allah swt pasti dapat dirasakan oleh seluruh umatnya baik secara langsung atau tidak.

Dari segi etimologi kata *mashlahah* (مصلحة) berasal dari kata shalaha (صلاح) (yang artinya suatu yang baik, patut dan bermanfaat. Dalam bahasa Arab, pengertian *mashlahah* berarti “perbuatan yang mendorong kepada kebaikan manusia”. Secara umum *mashlahah* merupakan segala sesuatu yang bermanfaat bagi manusia, baik dalam arti menarik manfaat atau dalam arti menolak kerusakan. Jadi segala sesuatu yang mengandung manfaat patut disebut *mashlahah*.<sup>38</sup>

Terdapat perbedaan pendapat dalam mendefinisikan kata *mashlahah* menurut para ulama, yaitu:<sup>39</sup>

1. Imam Ghazali mendefinisikan kata *mashlahah* pada dasar bermakna sesuatu yang mendatangkan benefit (manfaat) dan menjauhkan dari kerusakan

<sup>38</sup>Faizatul Adibah, “Jual Beli Pakaian Bekas Impor Di Tugu Pahlawan Kota Surabaya: Tinjauan Undang-Undang Perdagangan No 7 Tahun 2014 dan Fiqh Muamalah”, h.52.

<sup>39</sup>Amir Syarifuddin, Ushul Fiqih Jilid 2, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2014), h.345.

(mudharat), akan tetapi hakikat dari *mashlahah* merupakan memelihara tujuan syariat dalam menetapkan hukum (memelihara agama, jiwa, akal keturunan dan harta).

2. Al-Syatibi mempunyai dua pandangan berbeda dalam mendefinisikan kata *mashlahah*, yaitu: 1) Dari segi realita terjadinya *mashlahah*, kata *mashlahah* didefinisikan sebagai sesuatu yang kembali kepada tegaknya kehidupan manusia, kesempurnaan hidupnya, tercapainya apa yang dikehendakinya oleh syahwatnya dan akalnya secara mutlak. 2) Dari segi tergantungnya tuntutan syariat kepada *mashlahah*, yaitu kemaslahatan yang merupakan tujuan dari ditetapkannya hukum syara' dengan cara menuntut manusia untukberbuat sesuatu.

Dari kedua definisi diatas tentang kata *mashlahah* dengan rumusan dari para ulama yang berbea dapat diambil kesimpulan bahwa setiap *mashlahah* merupakan sesuatu yang dipandang baik oleh akal sehat karena mendatangkan kemanfaatan dan menghindari kerusakan bagi manusia dan sejalan dengan tujuan syara' dalam menetapkan hukum.

a. Klasifikasi *mashlahah mursalah*

Kedudukan *mashlahah* dapat dilihat dari segi tujuan syara' dalam menetapkan suatu hukum, yang mempunyai kolerasi secara langsung atau tidak langsung dengan (5) lima prinsip pokok dalam kehidupan manusia, yaitu: memelihara agama, jiwa, akal, keturunan dan harta. Selain itu, juga dapat dilihat dari segi tingkat kebutuhan dan tuntutan hidup manusia kepada 5 (lima) hal tersebut, antara lain:<sup>40</sup>

1. *Mashlahah* dari segi kekuatan berhujah dalam penetapan hukum. Ada 3 (tiga) macam *mashlahah* dalam kategori ini, yaitu:

---

<sup>40</sup> Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqih* Jilid 2, 348-354

a. Mashlahah dharuriyyah (primer), yaitu kemaslahatan yang berhubungan dengan kebutuhan pokok umat manusia, apabila tidak terpenuhi satu saja dari lima prinsip pokok maka hidup manusia tidak akan berarti. Karena itu Allah swt memerintahkan umatnya untuk berusaha demi pemenuhan kebutuhan pokok tersebut dan melarang hambanya untuk melakukan segala sesuatu yang akan menimbulkan keburukan atasnya. Karena menjauhi larangan-Nya merupakan sebuah mashlahah dharuriyyah. Oleh karena itu, Allah swt melarang murtad untuk memelihara agama (hifdzu din); melarang membunuh orang lain untuk memelihara jiwa (hifdzu nafs); melarang meminum minuman keras untuk memelihara akal (hifdzu 'aql); melarang berzina untuk memelihara keturunan (hifdzu nasl); dan melarang mencuri untuk memelihara harta (hifdzu mal).

b. Mashlahah hajjiyah (sekunder), yaitu suatu kemaslahatan yang dibutuhkan untuk menyempurnakan atau melengkapi kemaslahatan primernya sebelumnya yang berbentuk sebuah keringanan untuk mempertahankan dan memelihara kebutuhan dasar manusia. Walaupun jika tidak terpenuhi tidak berakibat secara langsung rusaknya lima prinsip pokok tersebut. Contohnya seperti: belajar ilmu agama, mengasah skill untuk sempurnanya akal.

c. Mashlahah tahsiniyah (tersier), kebutuhan ini sifatnya adalah pelengkap dari kedua kebutuhan diatas untuk lebih menyempurnakan dua kemaslahatan diatas. Seperti dianjurkannya mengkonsumsi makanan bergizi, berpakaian yang bagus, dan melakukan amalan-amalan sunnah.

3. Sedangkn mashlahah jika ditinjau dari segi penilaian syariat terbagi menjadi 3, yaitu:

a. Mashlahah mu'tabarah, yaitu kemaslahatan yang didukung oleh syari'at islam. Dukungan yang dimaksud adalah adanya dalil

khusus yang menjadi petunjuk pada adanya mashlahah baik secara langsung atau tidak langsung yang menjadi dasar ditetapkan hukum atasnya.

- b. Mashlahah mulghah, yaitu kemaslahatan yang ditolak oleh syara' karena bertentangan dengan syara'.
- c. Mashlahah mursalah, yaitu mashlahah yang tidak ada dalilnya, baik dalil yang mengakui atau menolaknya, namun dipandang baik oleh akal dan tujuannya sejalan dengan syariat islam dalam menetapkan hukum.

Mashlahah mursalah, terdiri dari dua kata yaitu mashlahah dan mursalah. Pengertian mashlahah telah dijelaskan diatas. Sedangkan kata mursalah secara etimologi berarti “bebas” dan “terlepas”. Jadi jika dihubungkan dengan kata mashlahah diatas maskdunya adalah bebas atau terlepas dari keterangan yang menunjukkan kebolehan atau ketidak bolehan melakukannya. Para ulama mendefinisikan mashlahah mursalah berbeda-beda, namun tetap memiliki kesamaan dalam definisinya, diantaranya yaitu:<sup>41</sup>

1. Al-ghazali dalam kitabnya al-Mustasyfa mendefinisikan mashlahah mursalah sebagai mashlahah yang tidak ada bukti dari syara' dalam bentuk nash tertentu yang membatalkannya dan tidak ada yang memperhatikannya
2. Abdul Wahab Khallaf mendefinisikan mashlahah mursalah sebagai mashlahah yang tidak ada dalil syara' datang untuk mengakui dan menolaknya

---

<sup>41</sup> Amir Syarifuddin, Ushul Fiqih Jilid 2, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2014), 354.

3. Muhammad Abu Zahrah mendefinisikan mashlahah mursalah sebagai mashlahah yang selaras dengan tujuan syariat Islam dan tidak terdapat petunjuk yang dapat membuktikan pengakuannya dan penolakannya

Dari beberapa definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa mashlahah mursalah merupakan suatu kemaslahatan yang tidak ada dalil yang mengatur boleh tidaknya untuk dilakukan. Mashlahah mursalah juga disebut sebagai mashlahah yang mutlak karena tidak ada dalil yang mengakui kekeliruan pada praktiknya. Penetapan hukum dengan mashlahah mursalah bertujuan untuk mewujudkan kemanfaatan bagi manusia dengan menolak kemudharatan.

Dengan demikian mashlahah mursalah adalah kemaslahatan yang sejalan dengan maqhasid syari'ah (tujuan syara') sebagai dasar dalam menetapkan suatu hukum untuk mewujudkan kemanfaatan yang dibutuhkan manusia dan terhindar dari kemudharatan. Dalam kenyataannya, kemaslahatan menjadi tolak ukur untuk menetapkan suatu hukum atas suatu peristiwa yang selalu muncul dimasyarakat karena terus berlanjutnya kehidupan di alam semesta.<sup>42</sup>

b. Dasar hukum masalahah mursalah

Ada banyak sekali dasar hukum tentang mashlahah mursalah yang terdapat dalam al-Quran dan as-Sunnah yang dapat kita jadikan sebagai dasar hukum. Salah satu dasar hukum dalam Al-quran yaitu dalam Q. S. at-taubah ayat 41 yaitu:

إِنَّ لَكُمْ خَيْرٌ ۖ ذَلِكُمْ إِلَهُ سَبِيلٍ فِي وَأَنْفُسِكُمْ بِأَمْوَالِكُمْ وَجَاهِدُوا وَتَقَالًا خِفَافًا أَنْفِرُوا  
تَعْلَمُونَ كُنْتُمْ

Terjemahnya:

<sup>42</sup>Achmad Yasin, Ilmu Ushul Fiqh Dasar-Dasar Istinbat Hukum Islam, (Suarabaya: Uin Sunan Ampel Press, 2014), h.102

Berangkatlah kamu baik dengan rasa ringan maupun dengan rasa berat, dan berjihadlah dengan harta dan jiwamu di jalan Allah swt. Yang demikian itu adalah lebih baik bagimu jika kamu mengetahui<sup>43</sup>.

Dalam ayat ini dijelaskan bahwasanya manusia mempunyai kewajiban untuk mendahulukan urusan agama dari pada kepentingan harta dan jiwanya. Begitu juga dengan syariat memperbolehkan seseorang untuk meminum khamar bagi orang yang tercekik, untuk melepaskan keadaan daruratnya. Dalam hal ini, menunjukkan bahwa memelihara harta dan jiwa harus dilakukan atas memelihara akal.

Persyaratan dalam mengoperasikan mashlahah mursalah diungkapkan oleh beberapa ulama, salah satunya adalah Abdul Wahab Khallaf. Dimana mendefinisikan beberapa syarat, yaitu:<sup>44</sup>

- a. Sesuatu yang dianggap sebagai mashlahah harus berupa kemaslahatan yang sifatnya hakiki (pasti) yaitu benar-benar dapat mendatangkan kemanfaatan bagi manusia atau menolak kemudharatan yang datang. Suatu mashlahah tersebut juga tidak boleh berupa suatu dugaan yang hanya mempertimbangkan adanya manfaat saja tanpa melihat dampak negative yang ditimbulkan dari kemadharatan.
- b. Suatu mashlahah harus mengedepankan kepentingan umum bukan kepentingan pribadi. Sehingga kemaslahatan tersebut dapat berguna bagi kepentingan yang dapat dirasakan oleh banyak orang.
- c. Tidak adanya dalil atau nash yang menolak kemaslahatan. Akan tetapi sesuatu kemaslahatan juga tidak boleh bertentangan dengan Al-Qur'an ataupun hadis.
- d. Suatu mashlahah harus sesuai dengan prinsip syari'at. Apabila bertentangan maka tidak dapat dikatakan sebagai suatu mashlahah.

---

<sup>43</sup>Kementrian Agama RI., Al-Qur'an dan Terjemahannya.

<sup>44</sup> Effendi Satria, Ushul Fiqih, (Jakarta: Prenada Media, 2003), 152

### C. Kerangka Konseptual

Dari judul “Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada Jual Beli Barang Bekas Bermerek Di Toko *Karung Outdoor* Kota Makassar”, judul tersebut mengandung unsur pokok yang perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasan dalam proposal ini lebih spesifik dan terfokus. Disamping itu, tinjauan konseptual adalah pengertian judul yang akan memudahkan pembaca untuk memahami isi pembahasan serta dapat menghindari kesalahpahaman. Oleh karena itu, dibawah ini akan diuraikan tentang pembahasan makna dari judul tersebut yaitu :

#### a. Sistem Penetapan Harga

Sistem penetapan harga merupakan kebijakan para usahawan maupun perusahaan dalam menetapkan harga pada produk maupun barang mereka<sup>45</sup>. Sistem dapat diartikan sebagai kesatuan yang terbentuk dari beberapa unsur (elemen). Unsur, komponen atau bagian yang banyak ini satu sama lain berada dalam keterkaitan yang mengikat dan fungsional. Masing-masing kohesif satu sama lain, sehingga ketotalitasan unit terjaga utuh eksistensinya. Tinjauan tersebut adalah pandangan dari segi bentuknya. Jadi pengertian sistem, disamping dapat diterapkan pada hal yang bersifat “immaterial” atau suatu proses “immaterial”, juga dapat diterapkan pada hal yang bersifat material. Untuk yang bersifat “immaterial” penguraian atau penentuan modelnya lebih cenderung berfungsi sebagai alat analisis dan merupakan cara, tata, rencana, skema, prosedur atau metode. Sistem adalah suatu cara yang mekanismenya berpatron (berpola) dan konsisten, bahkan mekanismenya sering disebut otomatis.

---

<sup>45</sup>Syamsul Effendi, Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam, Universitas Islam Sumatra Utara, 1.2 (2021)

Penetapan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang dihasilkan. Salah satu keputusan tersulit yang dihadapi oleh perusahaan adalah mengenai penetapan harga.

b. Jual Beli

Kata jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu “Jual dan Beli”, sebenarnya kata “Jual” dan “Beli” mempunyai arti yang satu sama lainnya bertolak belakang. Kata “Jual” menunjukkan bahwa adanya perbuatan penjualan, sedangkan “Beli” adalah proses perbuatan membeli sesuatu<sup>46</sup>. Jual beli menurut bahasa artinya menukar sesuatu dengan sesuatu, sedangkan menurut syar’i adalah menukarkan harta dengan harta menurut cara-cara tertentu. Jadi dapat disimpulkan Jual beli merupakan proses transaksi tukar-menukar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

c. Barang Bekas Bermerek

Barang bekas adalah benda atau barang yang dipakai oleh manusia untuk menutupi tubuhnya tetapi telah dipakai dan dipergunakan oleh orang lain<sup>47</sup>. Barang bekas mulai diminati oleh berbagai kalangan. Hal ini tentu saja memiliki kaitan erat dengan gaya hidup modern yang selalu menjadi trend. Barang bekas bermerek merupakan hal yang paling banyak di incar berbagai kalangan selain harga yang sedikit lebih miring dari harga barang baru, merek juga menentukan gengsi saat mengenakan pakaian bekas tersebut walaupun barang bekas.

d. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata tinjauan berasal dari kata tinjau yang berarti melihat, menjenguk, memeriksa, dan meneliti kemudian

---

<sup>46</sup>Tira Nur Fitria, “Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol.3,no.1 (STIE-AAS, Surabaya, 2017)

<sup>47</sup>Nur Awalia, Skripsi: Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam), Institut Agama Islam Negeri, 2019.

menarik kesimpulan<sup>48</sup>. Kemudian tinjauan adalah hasil dari kegiatan meninjau, pandangan, pendapat (sesudah menyelidiki atau mempelajari).

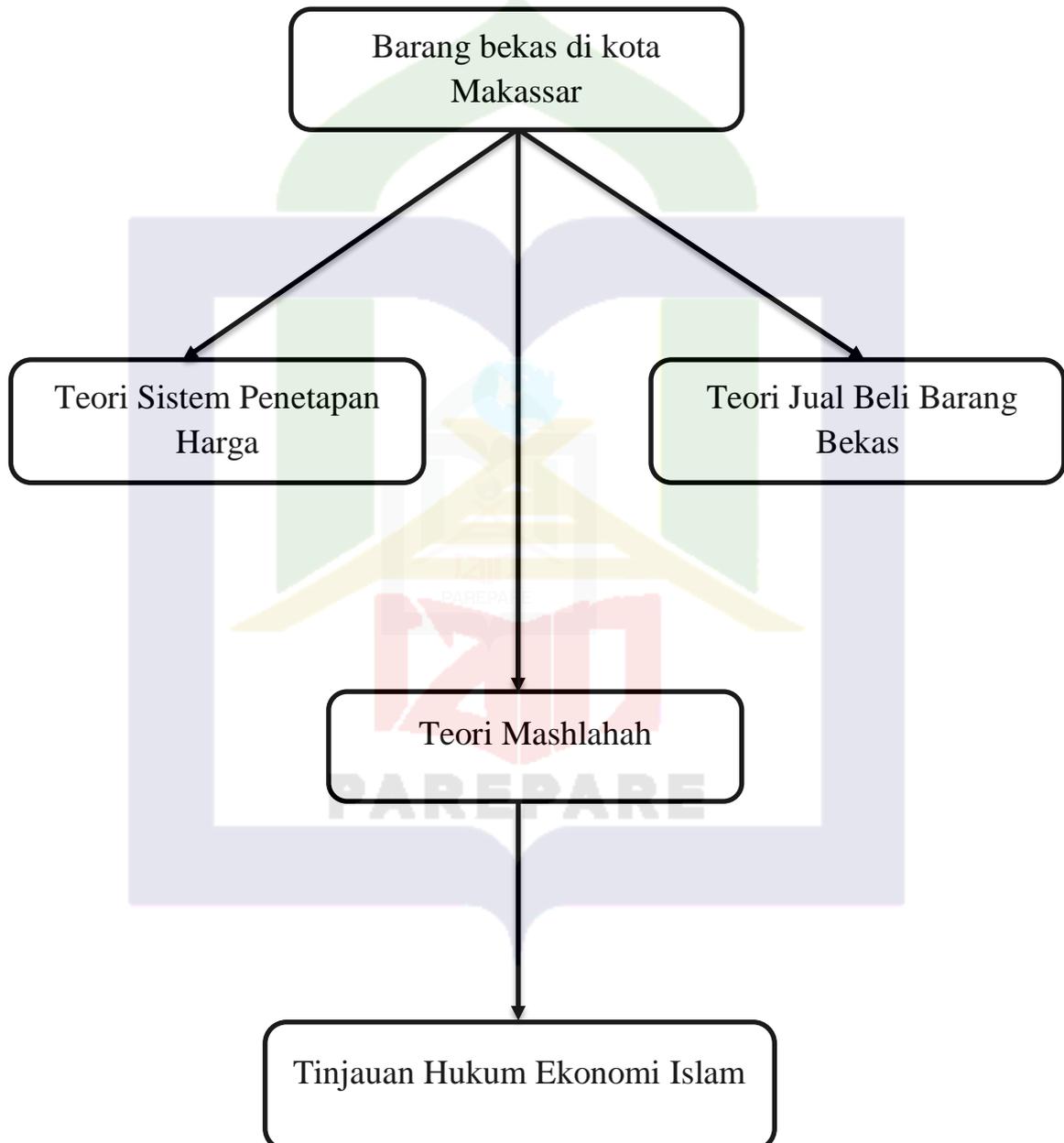
Hukum Ekonomi Islam adalah bagian dari tata kehidupan yang lengkap (sistem) berdasarkan empat bagian nyata dari pengetahuan, yaitu : Al-Qur'an, As-Sunnah, Ijma', dan qiyas. Dari prinsip ini dapat dikebangkan suatu kerangka konseptual yang dapat dikaitkan untuk menjelaskan realitas sekarang (ekonomi aktual) atau akan datang sesuai yang diimajinasikan. Dengan demikian teori ekonomi Islam dapat berubah, namun tidak akan lepas dari kerangka abadi syariat. Dengan demikian defenisi operasionalnya adalah upaya penyelidikan terhadap jual beli barang bekas bermerek secara online kemudian dikaji dalam tinjauan Hukum ekonomi Islam.

---

<sup>48</sup>Kamus Besar Bahasa Indonesia

#### D. Kerangka Pikiran

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian ini, maka penulis membuat suatu bagan kerangka pikir sebagai berikut:



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian yang menggunakan metode kualitatif. Adapun teknik penelitian yang digunakan adalah metode penelitian lapangan (*field research*). Dimana teknik *field research* dilakukan dengan cara peneliti terjun langsung kelapangan untuk mengadakan penelitian dan memperoleh data-data yang lengkap dan valid mengenai bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Jual Beli Pakaian Bekas Bermerek. Namun tidak juga terlepas dari penelitian kepustakaan (*libraryresearch*) karena menjadi rujukan untuk mencari literatur-literatur dalam mengumpulkan data yang berbicara tentang jual beli pakaian bekas bermerek.

#### B. Jenis dan Sumber Data

Dalam pengumpulan sumber data, peneliti melakukan pengumpulan sumber data dalam wujud data primer dan sekunder.

##### 2. Data Primer

Data primer adalah data atau keterangan yang diperoleh peneliti secara langsung dari sumbernya<sup>49</sup>. Sumber data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik penelitian langsung ke objek untuk memperoleh data dengan cara wawancara, observasi dan sesi dokumentasi langsung untuk memperoleh data yang akurat. Dalam hal ini data primer diperoleh langsung dari pemilik toko karung outdoor di kota makassar.

---

<sup>49</sup>St. Zuleha, "Skripsi : Penerapan Marketing Mix Pada Usaha Tahu Tempe Di UD. Sriwijaya Parepare (Perspektif Hukum Islam)", (Parepare, Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2020)

### 3. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder yang dimaksud adalah dari jurnal, dokumen-dokumen resmi buku yang berhubungan dengan penelitian. Agar dapat memberikan informasi atau data tambahan untuk dapat memperkuat data pokok.

### C. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang juga merupakan objek penelitian ini berada di Toko Karung Outdoor Kota Makassar dengan mengumpulkan beberapa informasi yang terkait dengan judul. Adapun waktu pelaksanaan pada penelitian ini dilakukan selama 1 (satu) bulan.

### D. Metode Pengumpulan Data

- a. Observasi adalah suatu proses pengambilan data yang dilakukan dengan cara pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap objek penelitian yang diteliti dengan cara langsung dan terencana. Teknik observasi merupakan kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan<sup>50</sup>.
- b. Wawancara (*Interview*) adalah proses atau tehnik pengumpulan data yang dilakukan dengan tanya jawab secara lisan antara orang perorang ataupun lebih secara langsung tetapi bisa juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain<sup>51</sup>. Pewawancara dalam ini disebut sebagai interviewer dan orang yang diwawancarai di sebut sebagai *Interview*. Wawancara dilakukan secara terstruktur oleh peneliti.

---

<sup>50</sup>Haris Herdiansyah, Wawancara, Observasi, dan Focus Groups Sebagai Instrument Penggalan Data Kualitatif (Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers, 2013)

<sup>51</sup>Juliansyah, Metodologi Penelitian (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011).

- c. Dokumentasi adalah sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian baik berupa sumber tertulis, film, gambar (foto), dan karya-karya monumental, yang semuanya itu memberikan informasi bagi proses penelitian<sup>52</sup>. Dalam hal ini, penelitian akan mengumpulkan dokumen-dokumen yang terkait dengan permasalahan pada penelitian.

#### E. Uji Keabsahan Data

Menurut Moleong pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif<sup>53</sup>.

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji, *credibility*, *transferability*, *dependability*, dan *confirmability*<sup>54</sup>.

Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggung-jawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan.

##### a. Kredibilitas (*Credibility*)

Uji Kredibilitas (*credibility*) merupakan uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif<sup>55</sup>. Moleong menyatakan bahwa uji kredibilitas ini memiliki dua fungsi, yaitu fungsi pertama untuk melaksanakan

<sup>52</sup>Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik* (Cet.IV; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016) hlm 25.

<sup>53</sup>Lexy Moleong J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007)

<sup>54</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: Elfabeta, 2007)

<sup>55</sup>Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Jogjakarta : Ar-ruzzmedia, 2012)

pemeriksaan sedemikian rupa tingkat kepercayaan penemuan kita dapat dicapai, dan fungsi yang kedua untuk mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan kita dengan jalan pembuktian terhadap kenyataan ganda yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini untuk uji kredibilitas (*credibility*) peneliti menggunakan triangulasi<sup>56</sup>.

b. Keteralihan (*Transferability*)

Sugiyono menjelaskan bahwa uji transferabilitas (*transferability*) adalah teknik untuk menguji validitas eksternal didalam penelitian kualitatif. Uji ini dapat menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel itu diambil<sup>57</sup>. Kemudian Moleong menjelaskan bahwa tranferabilitas merupakan persoalan empiris yang bergantung pada kesamaan konteks pengirim dan penerima<sup>58</sup>.

Untuk menerapkan uji transferabilitas didalam penelitian ini nantinya peneliti akan memberikan uraian yang rinci, jelas, dan juga secara sistematis terhadap hasil penelitian. Diuraikannya hasil penelitian secara rinci, jelas dan sistematis bertujuan supaya penelitian ini dapat mudah dipahami oleh orang lain dan hasil penelitiannya dapat diterapkan ke dalam populasi dimana sampel pada penelitian ini diambil.

c. Kebergantungan (*Dependability*)

Uji Dependabilitas (*Dependability*) ini sering disebut sebagai reliabilitas didalam penelitian kuantitatif, uji dependabilitas didalam penelitian

---

<sup>56</sup>Lexy Moleong J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007)

<sup>57</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung: Elfabeta, 2007)

<sup>58</sup>Lexy Moleong J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007)

kualitatif dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses didalam penelitian<sup>59</sup>.

Uji dependabilitas dilakukan dengan cara mengaudit segala keseluruhan proses penelitian. Pada penelitian ini nantinya peneliti akan melakukan audit dengan cara peneliti akan berkonsultasi kembali kepada pembimbing, kemudian pembimbing akan mengaudit keseluruhan proses penelitian. Disini nanti peneliti akan berkonsultasi terhadap pembimbing untuk mengurangi kekeliruan-kekeliruan dalam penyajian hasil penelitian dan proses selama dilakukannya penelitian<sup>60</sup>.

d. Kepastian (*Confirmability*)

Sugiyono menjelaskan bahwa uji konfirmabilitas merupakan uji objektivitas di dalam penelitian kuantitatif, penelitian bisa dikatakan objektif apabila penelitian ini telah disepakati oleh orang banyak. Prastowo mengatakan bahwa menguji konfirmabilitas berarti menguji hasil penelitian yang dihubungkan dengan proses penelitian dilakukan.

## F. Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data, maka kegiatan analisis data dalam penelitian ini sepanjang dalam proses pengumpulan data dilapangan hingga data yang dikehendaki sudah dianggap lengkap. Analisis data berikutnya dilanjutkan ketika penelitian membuat catatan hasil temuan didalam catatan lapangan.

Data tersebut adalah diklasifikasikan sesuai dengan permasalahan dan tujuan dalam penelitian, kemudian diberi pengkodean sehingga memudahkan peneliti menganalisis secara keseluruhan. Penelitian data secara keseluruhan

---

<sup>59</sup>Andi Prastowo, Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian,( Jogjakarta : Ar-ruzzmedia, 2012) hlm 56.

<sup>60</sup>Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D (Bandung: Elfabeta, 2007) hlm 34

dilakukan setelah kegiatan pengumpulan data lapangan dinyatakan rampung di perlukan sudah lengkap.

a. Reduksi Data

Tahap pertama dalam menganalisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah reduksi data atau *data reduction*. Tahap reduksi data adalah tahap mereduksi atau menyederhanakan data agar bisa sesuai dengan kebutuhan dan tentunya mudah untuk didapatkan informasi.

Data yang didapatkan dari hasil wawancara, survei kepuasan pelanggan, pengamatan langsung di lapangan, dan sebagainya tentu memiliki bentuk yang kompleks. Semua data yang sudah didapatkan kemudian dikelompokkan dari data yang sangat penting, kurang penting, dan tidak penting.

Data yang masuk ke dalam kelompok data tidak penting kemudian aman untuk dibuang atau tidak digunakan. Sehingga tersisa data yang sifatnya penting dan kurang penting. Peneliti bisa membuang juga data kurang penting, yang kemudian hanya menyisakan data yang sifatnya penting.

Data ini kemudian menjadi lebih sederhana, sesuai dengan kebutuhan penelitian, dan dianggap mampu mewakili semua data yang sudah didapatkan. Sehingga lebih mudah untuk diproses ke tahap selanjutnya agar menjadi informasi yang bulat, jelas, dan menjawab suatu permasalahan<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup>Nurfadhela Faizti, Mengenal Macam-macam Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian <https://www.duniadosen.com/macam-macam-analisis-data-kualitatif/> (diakses pada 1.9.2022)

b. Display / Penyajian Data

Dalam macam-macam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman, setelah menyelesaikan tahap reduksi maka masuk ke tahap penyajian data atau *data display*. Sesuai dengan namanya, pada tahap ini peneliti bisa menyajikan data yang sudah direduksi atau disederhanakan di tahap sebelumnya.

Bentuk penyajian data kemudian beragam bisa disajikan dalam bentuk grafik, *chart*, pictogram, dan bentuk lain. Sehingga kumpulan data tersebut bisa lebih mudah disampaikan kepada orang lain. Selain itu juga mengandung informasi yang jelas dan pembaca bisa dengan mudah mendapatkan informasi tersebut.

Proses penyajian data diperlukan dalam analisis data kualitatif untuk bisa menyajikan atau menampilkan data dengan rapi, sistematis, tersusun dengan pola hubungan tertentu, terorganisir, dan sebagainya. Sehingga data ini tidak lagi berupa data mentah akan tetapi sudah menyajikan suatu informasi.

c. Verifikasi Data (Kesimpulan)

Tahap selanjutnya dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan atau *conclusion drawing*. Sehingga data yang sudah disusun dan dikelompokkan kemudian disajikan dengan suatu teknik atau pola bisa ditarik kesimpulan.

Kesimpulan ini menjadi informasi yang bisa disajikan dalam laporan penelitian dan ditempatkan dibagian penutup. Yakni pada bagian kesimpulan, sehingga para pembaca laporan penelitian juga bisa menemukan kesimpulan tersebut.

Proses menarik kesimpulan baru bisa dilakukan ketika semua data yang variatif disederhanakan, disusun atau ditampilkan dengan memakai media tertentu, baru kemudian bisa dipahami dengan mudah<sup>62</sup>.



---

<sup>62</sup>Nurfadhela Faizti, Mengenal Macam-macam Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian , (diakses pada 1.9.2022) <https://www.duniadosen.com/macam-macam-analisis-data-kualitatif/>

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Mekanisme Jual Beli Barang Bekas Bermerek Di Kota Makassar**

Trifling atau aktivitas mencari barang-barang bekas untuk dipakai kembali, kian digemari masyarakat Indonesia, termasuk di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Di kota Daeng, barang bekas yang banyak diburu yaitu baju, celana, sepatu dan item fashion lainnya. Ada begitu banyak pasar maupun lapak penjualan pakaian bekas bermerek di kota Makassar. Namun, jauh sebelum istilah itu populer, masyarakat setempat menyebut pakaian bekas itu dengan sebutan “Trifling”. Kata tersebut oleh banyak orang disebut sebagai singkatan dari barang bekas yang bermerek.

Kebanyakan masyarakat Indonesia, menggemari pakaian bekas karena dapat membeli sejumlah merek terkenal dengan harga murah. Barang bekas impor, tak hanya digemari masyarakat dari kalangan ekonomi bawah, juga mereka yang datang dari kalangan menengah atas. Kebanyakan peminat barang bekas itu dari kalangan Mahasiswa, orang tua, orang dewasa dan anak muda. Pakaian bekas sangat populer, khususnya di daerah perkotaan, minat beli konsumen terhadap pakaian bekas sangat tinggi, hal ini berkaitan erat dengan gaya hidup masyarakat modern yang selalu mengejar prestige dan faktor range harga yang lebih terjangkau dengan kualitas pakaian bekas yang masih bagus. Gaya hidup yang tinggi sangat mempengaruhi konsumen dalam mengkonsumsi barang. Faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap pakaian bekas yaitu harga, model dan kualitasnya.

Cakar atau pakaian bekas bermerek berasal dari Amerika, china, Korea dan beberapa negara lainnya. Pakaian bekas ini di impor dalam jumlah yang begitu besar. Tidak hanya baju, mulai dari jaket, hoodie, celana panjang, sepatu, sandal,

topi, dak pakaian dalam juag tersedia. Saat ini pasar pakaian bekas menyentuh dari kalangan ke bawah. Dimana, awalnya pakaian bekas hanya menyentuh dari kalangan bawah atau ekonomi sulit.

Secara sederhana transaksi diartikan peralihan hak dan kepemilikan dari satu tangan ketangan lain. Ini merupakan satu cara dalam memperoleh harta di samping mendapatkan sendiri sebelum menjadi milik seseorang dan merupakan cara yang lazim dalam mendapatkan hak.

Transaksi yang sesuai dengan kehendak Allah adalah menurut prinsip suka sama suka, terbuka, bebas dari unsur penipuan untuk mendapatkan sesuatu yang ada manfaatnya dalam pergaulan hidup di dunia.prinsip tersebut di ambil dari petunjuk umum yang disebutkan dalam alqur'an dan pedoman yang di berikan dalam sunnah Nabi.<sup>63</sup>

Jual beli merupakan suatu bentuk perjanjian yang melahirkan kewajiban/perikatan untuk memberikan sesuatu, hal ini terwujud dalam bentuk penyerahan kebendaan yang dijual oleh penjual dan penyerahan uang oleh pembeli kepada penjual.<sup>64</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan aktifitas jual beli maka terjadi suatu transaksi. Transaksi adalah peralihan hak dan kepemilikan dari satu tangan ke tangan lain dengan adanya prinsip suka sama suka dan bebas dari unsur penipuan agar mendapatkan sesuatu yang bermanfaat.

Adapun Proses informan penjual mengenai alasan memulai usaha jual beli pakaian bekas berdasarkan hasil wawancara dengan penjual barang bekas yaitu:

Ibu Wiwi, mengatakan:

---

<sup>63</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2003) h.189

<sup>64</sup> Gunawan Widjaja, Kartini Muljadi, *Jual Beli* (Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada, 2003). h.7

“Saya mulai berdagang barang bekas dari 2020, saya menjual barang bekas karena pada saat itu trift lagi naik naiknya terus pada saat itu orang-orang pada saat covid itu kan 2020 pada saat itu orang-orang juga mengalami masa perekonomian menurun otomatis dan masalah fashion itu tidak akan mati makanya saya ciptakan ini trift atau biasa disebut barang bekas yang lebih modern lagi dan kita memiliki yang betul-betul layak di gunakan dan untuk seluruh kalangan bisa pakai, saya menjual dengan modal awal itu 500 ribu saja”<sup>65</sup>

Sementara Pak Ali, mengatakan:

“saya baru-baru memulai usaha ini waktu bulan januari 2022. Saya menjual pakaian bekas karena harga yang murah, dan yang menjadi salah satu hal utama yang membuat potensi penjualan baju bekas meningkat yaitu harganya yang ramah kantong dan juga saya melihat besarnya minat masyarakat membeli pakaian bekas” maka itu saya memulai berjualan pakaian bekas.”<sup>66</sup>

Sedangkan Pak Mansyur, mengatakan:

“Saya sudah berjualan pakaian bekas dari 3 setengah tahun yang lalu, sekitaran tanggal 5 Januari tahun 2019. Saya memulai usaha berjualan pakaian bekas itu karena saya melihat banyaknya penjualan pakaian bekas dikota parepare dengan melihat Harganya yang terjangkau, dan sangat ramah kantong, pasti banyak masyarakat yang akan tertarik untuk membeli, dan juga saya melihat model dan kondisi pakaian bekas terbilang sangat bagus”.<sup>67</sup>

Dan informan lainnya dari Ibu Nisa, mengatakan:

“Usaha saya ini baru berjalan sekitaran beberapa tahun yaa sekitaran 2020 di bulan februari. Saya memulai berjualan itu karena saya mencari bagaimana dengan modal yang pas-pasan saya bisa mendirikan usaha, dengan saran dari teman-teman saya yang menyarankan untuk membuka usaha menjual pakaian bekas, nah muali dari situ saya berminat untuk memulai menjual pakaian bekas”.<sup>68</sup>

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ke-4 informan di atas mengatakan awal mula mendirikan usaha pakaian bekas dikarenakan dari harganya yang terbilang murah dan sangat ramah kantong, dan pakaiannya masih berkualitas dan juga kondisi barangnya yang masih layak untuk digunakan dengan

---

<sup>65</sup> Ibu Wiwi (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar, 14 Desember 2022

<sup>66</sup> Pak Ali (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar. 14 Desember 2022

<sup>67</sup> Pak Mansyur (Penjual Pakaian bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>68</sup> Ibu Nisa (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

modal yang terbilang tidak banyak mereka bisa mendirikan usaha trift atau barang bekas tersebut. Disitulah para penjual pakaian bekas melihat keuntungan untuk memulai usaha penjualan pakaian bekas.

Selain mereka yang menjual barang bekas mereka juga membuka penjualan perball yang biasa pembeli mengambil barang bekas dengan jumlah banyak atau biasa di sebut reseller. Berikut penjelasan di berikan Ibu Wiwi selaku pedagang trift/barang bekas:

“iya ada biasa yang membeli perball, ketika dia order apalagi dia pemula kita juga akan ajar bahwa harga jualnya sekian untuk atur harganya sekian, misalkan saya kasi harga Rp.20.000 nah dia bisa up sesukanya mau jual harga berapa, untuk cara jualnya itu mungkin bsa bikin cust tertarik kayak ada freenya”<sup>69</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas di simpulkan bahwa pedagang trift ini biasa melayani pembeli yang ingin menjual kembali barang tersebut dan jika pembeli tersebut seorang pemula maka pedagang tersebut akan mengajari cara jualnya seperti apa dan untuk harganya pedagang memberikan harga yang murah kemudian si pembeli akan mengupgrade harga tersebut sesukanya. Dan untuk cara jualnya dia lakukan dengan cara membuat customer tertarik.

Selain mereka jual perball pedagang juga mengatur harganya tersendiri untuk mereka jual, mereka menetapkan harga jual per satunya dan perballnya dan harga baju yang bermerek juga. Berikut penjelasan di berikan Ibu Wiwi selakung pedagang:

“jadi dalam perball itu semuanya grade ada mulai dari abc nah yang c itu terbilang mungkin tidak layak pakailah semacam bernoda robek atau apa, terus barang yang gradenya a itu seperti yang branded atau dri segi bentuknya itu bagus mungkin harganya kita up, untuk grade b kisaran harganya terbilang normal”<sup>70</sup>

<sup>69</sup> Ibu Wiwi (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar, 14 Desember 2022

<sup>70</sup> Ibu Wiwi (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar, 14 Desember 2022

Berdasarkan hasil wawancara di simpulkan bahwa dalam perballnya ada beberapa tinkatan dari yang paling bagus sampai dengan yang tidak layak untuk di jual seperti sudah bernoda, robek dan sudak tidak layak pakai. Pedagang memberikan harga untuk barang yang branded atau modelnya bagus mereka menaikkan harganya sesuai dengan kualitas barangnya dan untuk barang yang modelnya sederhana itu harganya terbilang normal.

Selain penjelasan diatas cara para pedagang dalam mempromosikan barangnya ada yang melalui secara online dan juga offline berikut penjelasan yang di berikan beberapa informan:

Ibu Wiwi, mengatakan:

“Di toko saya Alhamdulillah setiap hari selalu ada pembeli yang datang dan ada juga yang memesan online, karena kami juga mempromosikan barang kami lewat sosial media, yaitu sistem live Instagram. Yang membeli pakaian itu biasanya dari kalangan orang tua, dewasa dan anak anak”.<sup>71</sup>

Kemudian Pak Ali, mengatakan:

“Awal-awal buka usaha itu ramai sekali yang datang membeli pakaian disini, kami buka setiap hari itu ada Alhamdulillah selalu ada yang datang membeli”.<sup>72</sup>

Dilanjutkan dari Ibu Nisa, mengatakan:

“Banyak yang datang membeli pakaian disini, kami itu selalu mempromosikan barang kami disosial media juga, baik lewat akun facebook atau Whatsapp kami. Jadi ketika ada yang tertarik membeli dari sosial media kami, dia memasan lewat online terlebih dahulu dan besoknya dia datang di tempat penjualan kami dengan memastikan pakaian yang dia pesan”.<sup>73</sup>

Bahwasanya dari hasil wawancara dari ke-3 informan diatas yaitu setiap hari selalu ada pembeli yang datang. Beberapa penjual pakaian bekas juga yang

---

<sup>71</sup> Ibu Wiwi (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar, 14 Desember 2022

<sup>72</sup> Pak Ali (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>73</sup> Ibu Nisa (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

menjual atau mempromosikan jualan nya di akun sosial medianya, baik dari postingan instagram dan live instagram, ada yang dari akun facebook dan akun whatsappnya. Disini ada juga yang memesan pakaian lewat online tetapi kita ingin mengambil barangnya pembeli datang ke tempat penjualan pakaian bekas.

Adapun informan mengenai minat pembeli pakaian bekas berdasarkan hasil wawancara. Dari hasil wawancara dengan Endang, mengatakan;

“Saya berminat membeli barang bekas itu karena yang saya tau bahwa pakaian bekas itu pakaian impor dari luar negeri, model-model bajunya sangat bagus, apa lagi baju kemeja-kemeja nya, dan juga saya tidak mendapatkan pakaian nya robek- robek jadi terbilang kualitas nya masih bagus. Satu lagi harganya pun termasuk murah bagi saya.”<sup>74</sup>

Sementara Linda zamalia, mengatakan;

“Saya mulai membeli pakaian bekas itu saat masih berada dikampung halaman saya, saya melihat beberapa penjual pakaian bekas di pasar, saya melihat baju-baju dan celana-celana nya, ternyata pakaian nya itu masih bagus-bagus, masih layak untuk dipakai, dan apalagi harganya sangat bersahabat, murah-murah”.<sup>75</sup>

Adapun Hardiati, mengatakan; “Saya mulai membeli pakaian bekas itu saat memasuki dunia perkuliahan, Karena berniat ingin mengurangi pengeluaran uang saku saya jadi ketika ingin membeli pakaian, saya pergi melihat-lihat pakaian bekas dipasar terong, ternyata pakaian bekasnya masih bagus-bagus, modelnya juga terbilang keren-keren, kualitas pakaiannya pun juga bagus, dan pakaiannya masih layak untuk digunakan, dengan harganya yang ramah kantong, disitu saya mulai tertarik untuk membeli pakian bekas”.<sup>76</sup>

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ke-3 informan diatas menunjukkan bahwasanya pakaian bekas itu pakaian impor, karena dari luar impor

---

<sup>74</sup> Endang (Pembeli Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar, 14 Desember 2022

<sup>75</sup> Linda Zamalia (Pembeli Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>76</sup> Hardiati (Pembeli Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

model pakaiannya juga pasti bagus-bagus. Dan juga membeli pakaian bekas dapat mengurangi pengeluaran uang saku, pembeli mengetahui bahwasanya harga pakaian bekas terbilang murah dan ramah kantong untuk mahasiswa yang sedang merantau atau kos-kosan. Dengan memanfaatkan pembelian pakaian bekas dapat lebih berhemat. Dan juga model, kualitasnya dan kondisi bajunya pun masih sangat bagus.

Selain minat pembeli mengenai pakaian bekas ada juga alasan orang mengenai tidak membeli pakaian bekas yaitu dikarenakan harga dari pakaian bekas yang diperjualkan terlalu mahal, sedangkan pembeli mengetahui bahwa pakaian yang diperjual belikan adalah pakaian bekas, dan juga kesadaran masyarakat mengenai dampak pemakaian pakaian bekas yang menjadi alasan seseorang tidak membeli pakaian bekas.

Adapun informan mengenai dampak penggunaan pakaian bekas berdasarkan hasil wawancara:

Dari informan hasil wawancara Ibu Wiwi, mengatakan

“saya tau dampak dari pemakaian pakaian bekas, dapat membahayakan kesehatan bagi yang memakainya, tetapi kan melihat yang pembeli itu kebanyakan orang tua dan dewasa pasti sebelum memakainya pembeli mencucinya terlebih dahulu, dan didalam sistem penjualan saya itu saya menyeleksi terlebih dahulu pakaian yang bersih dan masih layak untuk dipakai dan menyimpan pakaian yang sudah tidak layak untuk dipakai atau perjual belikan, dan selama penjualan saya belum pernah mendapatkan pembeli yang komplain mengenai pakaian bekas yang dia dibeli ditoko saya.”<sup>77</sup>

Selanjutnya informan dari wawancara Pak Ali, mengatakan;

“dampak dari penjualan pakaian bekas yaah bisa membahayakan kesehatan pembeli, tapi kan kita juga melihat kesadaran pembeli, pasti pembeli sudah mengetahui apa yang harus dilakukan ketika sudah membeli pakaian bekas, mencuci atau merendamnya terlebih dahulu supaya kuman-kumanya mati atau

---

<sup>77</sup> Ibu wiwi (Penjual Pakaian Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

hilang, dan selama berjualan saya belum mendapatkan pembeli komplain mengenai pakaian yang saya perjualkan”.<sup>78</sup>

Dan dari wawancara Pak Mansyur, mengatakan;

“Dampak pemakaian bekas itu bisa membahayakan bagi kesehatan pembeli, tapi melihat juga dari pakaiannya yang masih terbilang bagusbagus dan masih layak untuk digunakan apa salahnya untuk diperjual belikan, kita juga bisa kan mencuci dan merendamnya terlebih dahulu sebelum digunakan, jadi kuman atau bakteri yang ada dipakaian bisa hilang dan kembali bersih. Dan selama saya berjualan pakaian bekas Alhamdulillah belum pernah ada yang datang complain mengenai pakaian bekas yang saya jual”.<sup>79</sup>

Kemudian Ibu Nisa, mengatakan;

“Saya tahu kok dampak dari pemakaian pakaian bekas, tetapi dalam sistem penjualan saya itu, saya mencuci pakaiannya terlebih dahulu, saya membawanya ketempat Laundry, sebelum membawahnya ketempat Laundry saya memisahkan terlebih dahulu pakaian yang masih layak dipakai dan yang sudah tidak layak untuk di pakai, jadi pakaian bekas yang saya perjualkan itu sudah bersih”.<sup>80</sup>

Hasil wawancara dari ke-4 informan penjual diatas mengatakan bahwasanya semua telah mengetahui dampak dari pemakaian bekas yang mereka jual. Tetapi penjual juga melihat dari kesadaran pembeli dan juga pakaiannya yang masih sangat layak untuk digunakan. Ada penjual jual yang me Laundry jualannya terlebih dahulu sebelum diperjualkan dan penjual memisahkan terlebih dahulu pakaian yang masih bagus dan yang sudah tidak atau rusak.

Adapun akad yang digunakan dalam transaksi jual beli yaitu akad Murabahah yaitu Kondisi dimana penjual dan pembeli mengetahui hasil laba yang akan diterima oleh penjual, yang sebelumnya telah disepakati secara bersama oleh pembeli. Akad ini memungkinkan pembeli untuk mengetahui seberapa besar jarak keuntungan dan jarak harga jual yang akan diterima oleh penjual.

---

<sup>78</sup> Pak Ali (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>79</sup> Pak Mansyur (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>80</sup> Ibu Nisa (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

## **B. Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Pada Jual Beli Barang Bekas di Kota Makassar**

### **1. Biaya Produksi**

Kotler dan Amstrong mengungkapkan faktor-faktor yang mempengaruhi dan harus diperhitungkan dalam penetapan harga yaitu:<sup>81</sup>

Faktor Lingkungan Internal Dalam faktor lingkungan internal terdapat beberapa faktor mendasar yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga dari setiap produk yang dihasilkan, seperti : Tujuan pemasaran perusahaan, sebagai faktor utama yang menentukan harga adalah tujuan perusahaan itu sendiri misalnya memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, dan melaksanakan tanggung jawab sosial bagi masyarakat.

Biaya produksi adalah Faktor yang menjadi perhatian khusus bagi manajemen dalam penentuan harga jual adalah biaya. Dalam penentuan harga jual, faktor biaya digunakan sebagai batas bawah karena dalam kondisi wajar harga jual harus dapat menutup semua biaya yang bersangkutan dengan produk/jasa dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Maka dapat diasumsikan bahwa harga jual yang ditetapkan harus lebih tinggi dari total biaya yang telah dikeluarkan supaya menguntungkan bagi perusahaan. Manajemen harus mampu menekan dan mengendalikan biaya agar struktur biaya tetap rendah sehingga harga jual produk yang ditawarkan dapat ditekan.

### **2. Faktor layak nya barang**

---

<sup>81</sup> Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 2, Erlangga, Jakarta, 2009, hlm. 67

Layak atau tidaknya barang menjadi salah satu faktor penetapan harga jual dari barang bekas tersebut seperti di jelaskan oleh Ibu Wiwi:

“untuk penetapan harganya itu dari barang yang layak pakai semacam barangnya branded dan modelnya bagus itu harganya saya naikkan dan kalau baju yang mungkin bernoda sedikit atau robek sedikit itu harganya lumayan murah”<sup>82</sup>

Berdasarkan hasil wawancara disimpulkan bahwa penetapan harga barang bekas yang layak untuk dipakai seperti barangnya bermerek atau brendit dan modelnya bagus itu harganya akan pedagang Naikan dan kalau baju yang mungkin terbilang tidak layak untuk dipakai tapi pembeli masih ingin membelinya harganya terbilang murah.

### 3. Faktor Permintaan dan penawaran

Permintaan merupakan salah satu perilaku yang mendominasi dalam praktek ekonomi mikro. Untuk pembeli terkadang juga menawarkan barang yang dia mau seperti yang di jelaskan oleh bapak Ali selaku pedagang:

“saya dalam menentukan harga jual saya juga memperhatikan karakter dan perilaku pembeli, kalua saya lihat pembeli sudah kelihatannya tertarik maka harga yang saya tetapkan itu dengan tinggi”<sup>83</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di simpulkan bahwa faktor penetapan harga juga diliat dri penawaran pembeli yang dimana jika pembeli kelihatan sudah tertarik dengan barang tersebut maka pedagang akan menaikkan harga barang tersebut. Oleh sebab itu pembahasan mengenai permintaan yang ditinjau dari segi diterminasi harga terhadap permintaan selalu menjadi pokok kajian dalam ilmu ekonomi. Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dalam periode tertentu.<sup>84</sup>

---

<sup>82</sup>Ibu Wiwi (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>83</sup>Pak Ali (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>84</sup>Iskandar Putong, Ekonomi Makro dan Mikro, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), 34.

Hukum permintaan determinasi harga terhadap permintaan dengan mengasumsikan faktor-faktor yang mempengaruhinya dianggap akan menghasilkan hukum permintaan. Hukum permintaan menyatakan: bila suatu harga barang naik, maka permintaan barang akan naik. Hukum permintaan tersebut berlaku, jika asumsiasumsi yang dibutuhkan terpenuhi, yaitu: *ceteris paribus*.<sup>85</sup>

Hukum penawaran adalah suatu penawaran yang menjelaskan tentang sifat hubungan antara harga suatu barang dan jumlah harga barang tersebut yang ditawarkan pada penjual. Hukum penawaran: perbandingan lurus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun.

Dalam definisi ini dapat diketahui, bahwa permintaan terjadi karena dipengaruhi oleh factor Jumlah penduduk Semakin besar penduduk disuatu daerah, maka akan semakin banyak permintaan terhadap suatu produk di daerah tersebut. Teori permintaan dapat dinyatakan: Perbandingan lurus antara permintaan terhadap harganya, yaitu apabila permintaan naik, maka harga relatif akan naik, sebaliknya bila permintaan turun, maka harga akan turun.

#### 4. Faktor Elastisitas permintaan

Adapun penjelasan yang di berikan oleh bapak Mansyur mengenai penetapan harga barang:

“kalau banyak lembar yang mau dibeli biasanya saya dalam menetapkan harga jual biasanya saya kurangi, contoh: harga perlembar baju hanya 30 ribu tapi karena 5 lembar dia beli maka saya hanya memberikan harga 25 ribu/baju”.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup>Mustafa Edwin Nasution, Pengantar Eksklusif Islam, (Jakarta: Kencana, 2007),h. 34.

<sup>86</sup>Pak Mansyur (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

Hasil wawan cara tersebut di simoukan bahwa Elastisitas permintaan adalah kepekaan perubahan permintaan akan barang atau jasa terhadap perubahan harga. Elastisitas ini membantu manajer untuk memahami apakah suatu bentuk permintaan itu elastis atau inelastis. Elastis berarti perubahan sekian persen pada harga menyebabkan perubahan persentase 23 permintaan yang lebih besar, sedangkan inelastis berarti perubahan sekian persen pada harga secara relatif sedikit mengubah persentase permintaan. Dapat kita ketahui bahwa setiap permintaan akan memiliki perubahan terhadap barang maupun harganya dan itu tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

#### 5. Citra dan kesan masyarakat

Hasil wawancara oleh pembeli pakaian bekas di Makassar:

“saya suka beli cakar karena disamping kualitasnya bagus juga harganya yang terjangkau/murah”

Hal senada juga dilontarkan oleh si penjual pakaian bekas Pak Ali:

“memang dari pengalaman saya, kualitas trift memang lebih bagus kualitasnya dibandingkan dengan barang baru yang ada di toko”<sup>87</sup>

Citra atau kesan masyarakat terhadap suatu barang atau jasa dapat mempengaruhi harga. Barang atau jasa yang telah dikenal masyarakat mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibanding dengan barang atau jasa yang masih baru di pasar.<sup>88</sup>

Telah diketahui sebelumnya harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa berikut pelayanannya. Sedangkan penetapan harga merupakan suatu rencana strategi dalam memasarkan suatu

<sup>87</sup>Pak Ali (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

<sup>88</sup>Philip Kotler, Gary Amstrong, Prinsip-prinsip Pemasaran (Jakarta: Erlangga 2001) Jilid 1 Cet Ke-8 h.439

produk karna penetapan harga sesuatu yang sangat penting dalam dunia perdagangan. Baik itu pedagang besar, pedagang kecil.

Penetapan harga adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang dihasilkan. Sehingga mekanisme penetapan harga merupakan suatu cara yang digunakan oleh perusahaan dalam memberikan nilai suatu produk atau jasa dengan memperhitungkan terlebih dahulu segala macam biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Kota Makassar melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi kepada pemilik, karyawan, dan konsumen didapatkan beberapa keterangan mengenai mekanisme penetapan harga pakaian bekas yang diterapkan di Kota Makassar.

Menurut Henry Faizal Noor harga adalah biaya tambahan, margin atau markup biaya (cost plus pricing) sedangkan harga jual adalah jumlah dari biaya-biaya ditambah keuntungan (cost plus pricing) penetapan harga jual didasarkan pada besarnya biaya yang dikeluarkan ditambah keuntungan yang dikehendaki produsen.<sup>89</sup>

Keterangan-keterangan yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi di lapangan penelitian sangat beragam antara narasumber yang satu dengan lainnya. Hal ini diungkapkan oleh Ibu Wiwi selaku pedagang pakaian bekas di Kota Makassar.

“iya betul, kami selaku penjual pakaian bekas yang ada di Kota Makassar, terlebih dahulu menghitung berapa biaya di keluarkan untuk bisa mendapat untung dari hasil penjualan kami jadi tidak asal menjual ki”.<sup>90</sup>

---

<sup>89</sup>Henry Faizal Noor , *Ekonomi Menejerial* ( Jakarta: Raja Grafindo Persada 2007) Cet. Ke-1 h. 303.

<sup>90</sup>Ibu Wiwi (Penjual Barang Bekas) Wawancara, Kota Makassar 14 Desember 2022

Dari hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa penjualan pakaian pakaian bekas yang ada di Kota Makassar sesuai dengan penetapan harga yang sudah di tetapkan Hasil penelitian melalui observasi bahwasanya usaha pakaian bekas di Kota Makassar sudah ada sejak beberapa tahun lalu dan sejak awal buka sampai sekarang sistem pemilihan pakaian bekas yang diterapkan Di Kota Makassar tidak pernah berubah. Sistem penjualan yang terapkan di Kota Makassar yaitu konsumen yang datang dipersilahkan memilih pakaian sesuai dengan keinginannya. Sistem pemilihan tersebut merupakan kesepakatan dari pemilik pakaian bekas yang ada di Kota Makassar. Sedangkan alasan kenapa menerapkan sistem pemilihan supaya memudahkan penjual dan konsumen, dimana penjual tidak perlu repot mengambilkan pakaian dan konsumen lebih leluasa memilih pakaian sesuai dengan selera dan yang diinginkannya.

Terkait sistem penetapan harga yang masih dipertahankan oleh para pedagang pakaian bekas yang ada di kota parepare pemilik ingin menjaga kepuasan pelanggan atau customer oriented. Prinsip customer oriented adalah prinsip yang menjaga kepuasan pelanggan seperti pembeli diberikan kebebasan untuk memilih sendiri pakaian yang diinginkannya. Adapun dengan memprioritaskan pelayanan terhadap konsumen melalui sistem penjualan maka keberlangsungan usaha pakaian bekas tersebut akan terus terjaga. berikut wawancara dengan bapak Mail selaku penjual pakaian bekas yang ada di Kota Makassar.

Mekanisme penetapan harga yang diterapkan di Kota Makassar yaitu penjual menanyakan apa saja jenis pakaian yang diambil oleh konsumen, kemudian konsumen menyebutkan pakaian yang sudah diambilnya dan selanjutnya kasir menyebutkan jumlah harga yang harus dibayar konsumen.

Namun bagi konsumen yang sudah pernah membeli pakaian bekas yang ada di Kota Makassar mereka langsung menyebutkan sendiri pakaian yang diambilnya kemudian kasir menyebutkan jumlah harga yang harus dibayar oleh konsumen. Akibat dari sistem penjualan yang diterapkan di Kota Makassar maka antara setiap konsumen terdapat perbedaan dalam setiap pembelian jenis pakaian yang diambilnya, namun harga yang harus dibayarkan sama sebatas jenis pakaian yang diambilnya.

Harga berbeda ketika jenis pakaian yang diambil konsumen berbeda atau konsumen melakukan penambahan pakaian seperti baju, celana, dan sepatu. Adapun hal yang diterapkan oleh pedagang pakaian bekas Kota Parepare seperti ini adalah bentuk mekanisme penetapan harga. Karena mekanisme penetapan harga adalah cara yang digunakan suatu perusahaan untuk menentukan nilai atau harga dari suatu produk. Mekanisme penetapan harga Di Kota Makassar untuk menentukan nilai atau harga setiap produknya melalui bertanya secara langsung dengan konsumen apa saja pakaian yang diambilnya dan apakah konsumen menambah baju, celana, atau sepatu dan tidak hanya itu karena terdapat banyak jenis pakaian bekas yang di tawarkan pedagang yang ada di Kota Makassar.

Berikut ini beberapa factor utama yang harus diperhatikan para pelaku usaha dalam menetapkan harga jual :

- a. Yang terlebih dahulu besarnya laba yang diinginkan

Dalam menentukan harga jual sebuah produk, kesalahan yang sering dilakukan para pemula yaitu terlalu focus memikirkan besarnya biaya produksi tanpa memerhatikan seberapa besar laba usaha yang ingin mereka dapatkan. Hal inilah yang membuat para pemula harus mengalami kerugian cukup besar dalam

mengawali sebuah usaha. Karena itu, sebelum menentukan harga jual sebuah produk pastikan menentukan besarnya laba yang diinginkan.

b. Menyesuaikan dengan kemampuan konsumen

Sebelum menetapkan harga jual produk, ada baiknya bila anda menyesuaikan harga tersebut dengan kemampuan konsumen (target pasar) yang anda bidik. Bila anda membidik konsumen kelas bawah, maka pemilihan harga murah menjadi prioritas utamayang perlu diperhatikan. Namun bila anda membidik konsumen kelas atas, mereka cenderung kurang peka terhadap harga produk yang ditawarkan, karena yang menjadi prioritas utama mereka adalah kualitas produk yang anda tawarkan. Untuk itu, lakukan survei pasar untuk mengamati kemampuan konsumen.

c. Memperhatikan harga jual competitor

Terkadang competitor menjadi alat ukur yang cukup efektif untuk menentukan harga jual produk. Anda bias membandingkan harga jual produk anda dengan produk pesaing yang sebanding. Apabila produk yang anda tawarkan memiliki nilai jual yang lebih tinggi, maka tidakada salahnya bila anda memasarkan produk tersebut dengan harga jual yang lebih mahal.

d. Awasi pergerakan harga di pasaran

Langkah berikutnya yang perlu anda perhatikan yaitu memonitoring pergerakan harga secara berkelanjutan. Strategi ini penting karena setiap harinyanya harga bahan baku di pasaran juga mengalami pasang surut perubahan harga. Jadi, sebagai seorang pelaku usaha anda harus jeli melihat perkembangan pasar dan pintarpintar menyiasati keadaan. Apabila kondisinya sudah tidak bisa diakali lagi, maka keputusan untuk menaikkan harga jual menjadi salah satu alternative yang perlu anda ambil.

Harga berpengaruh langsung terhadap laba usaha, laba usaha diperoleh dari pendapatan total dikurangi biaya total. Pendapatan total terdiri dari harga perunit dikalikan kuantitas yang dijual. Dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual, kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Jadi harga berpengaruh terhadap pendapatan total dan biaya total, sehingga pada akhirnya harga berpengaruh terhadap laba usaha dan posisi suatu usaha atau badan usaha.<sup>91</sup>

Berdasarkan hal di atas tujuan yang dimiliki oleh usaha pakaian bekas di Kota Makassar dari harga yang telah ditetapkan yaitu selain mendapatkan keuntungan juga untuk bertahan hidup. Karena harga yang ditetapkan pasar senggol tidak mematok keuntungan yang besar melainkan dapat berjalannya arus kas secara stabil. Sehingga harga yang telah ditetapkan di Kota Makassar merupakan bentuk usaha agar pedagang usaha pakaian bekas dapat terus berjalan.

Sesuai dengan teori Konsep penetapan harga menjadi ukuran bagi konsumen dimana ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan apabila barang yang diinginkan konsumen adalah barang dengan kualitas atau mutu yang baik maka tentunya harga tersebut mahal sebaliknya bila yang diinginkan konsumen adalah dengan kualitas biasa-biasa saja atau tidak terlalu baik maka harganya tidak terlalu mahal dan kesalahan dalam menentukan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampak, tindakan penentuan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan pelaku usaha tidak disukai pembeli.

---

<sup>91</sup>Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, Manajemen Pemasaran Jasa (Jakarta: Selamba Empat 2006) h. 98

Pelaku usaha akan memilih metode penetapan harga yang menyertakan satu atau lebih dari ketiga pertimbangan di atas. Berikut ini metode-metode yang biasa digunakan dalam menetapkan harga antara lain, penetapan harga mark-up, penetapan harga sasaran pengembalian, penetapan harga persepsi nilai, penetapan harga umum dan penetapan harga lelang. Konsumen dapat mengetahui harga yang ditetapkan, melalui bertanya langsung kepada karyawan atau pemilik. Meskipun pedagang pakaian bekas Kota Makassar memberikan harga yang beragam untuk jenis pakaian bekas yang mereka jual, namun harga tersebut tidak jauh berbeda dari harga yang diterapkan di pasar lain yang juga menjual pakaian bekas di Kota Makassar. Metode penetapan harga yang dipilih oleh pedagang pakaian bekas di Kota Makassar yaitu penetapan harga umum. Karena daftar harga jenis pakaian bekas di Kota Makassar tidak jauh berbeda dengan harga pada pasar lainnya.

Metode ini sesuai dengan teori mekanisme penetapan harga adalah suatu cara pertimbangan yang digunakan untuk menentukan bagaimana suatu produk atau barang yang dijual bisa laku dipasaran setelah adanya intraksi permintaan dan penawaran dan juga untuk bisa bersaing dengan perusahaan atau pedagang lainnya.

Metode-metode penetapan harga dapat mempersempit ruang gerak suatu pelaku usaha dalam memilih harga akhirnya. Namun, untuk menetapkan harga akhir pelaku usaha harus mempertimbangan faktor tambahan sebagai berikut, dampak dari kegiatan pemasaran lain, kebijakan penetapan harga usaha, dan dampak harga terhadap pihak lain.

Harga yang ditetapkan oleh pedagang pakain bekas di Kota Makassar tidak mudah berubah meskipun harga pakaian bekas sedang naik atau pun turun sehingga harga yang ditetapkan cenderung stabil dan sesuai dengan daya beli konsumen. Harga yang beraneka ragam pada jenis pakaian bekas, disesuaikan

dengan karakteristik yang dimiliki pakaian bekas yang mereka jual. Namun jika terjadi kenaikan harga bahan baku yang cukup tinggi maka harga pakaian yang ada di Kota Makassar, akan mengalami kenaikan tetapi tetap memperhatikan daya beli konsumen, seperti pada pakaian bekas baju kemeja pernah ada seharga sepuluh ribu rupiah menjadi tiga puluh ribu rupiah.

Pedagang di Kota Makassar dalam menetapkan harga akhirnya melihat pertimbangan kebijakan penetapan harga sehingga ketika harga mengalami kenaikan atau penurunan maka harga yang ditetapkan tidak mudah berubah dan jika terdapat kenaikan harga itu sangat sedikit agar konsumen tidak pindah ke tempat lain.

### **C. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerek Di Kota Makassar**

Jual beli merupakan bagian dari saling tolong menolong, bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanya, jual beli itu merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapat keridaan Allah swt. Bahkan Rasulullah saw. Menegaskan bahwa penjual yang jujur dan benar kelak diakhirat akan ditempatkan bersama para Nabi, Syuhada, dan orang-orang saleh. Hal ini menunjukkan tingginya derajat penjual yang jujur dan benar.<sup>92</sup>

Dengan menentukan segala ketentuan-ketentuan syara', bahwa akad jual beli itu dapat dilakukan dalam segala macam pernyataan yang dapat dipahamkan maksudnya oleh kedua belah pihak yang melakukan akad, baik dalam bentuk perkataan, perbuatan, isyarat bagi orang bisu, maupun dalam bentuk tulisan bagi orang yang saling berjauhan.

---

<sup>92</sup>Abdul Rahman Ghazaly. Fiqih Muamalah (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) hlm. 89

Dalam hubungan ini maka segala macam pernyataan akad dan serah terima, dilahirkan dari jiwa yang saling merelakan untuk menyerahkan barang masing-masing kepada siapa dia melakukan transaksi. Prinsip saling merelakan inilah yang dinyatakan dalam QS. An-Nisa/4 :29

.....مَنْكُمَا تَرَاضٍ عَنِ تِجَارَةٍ تَكُونُ أَنْ

Terjemahnya :

“.....dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu .....”<sup>93</sup>

Islam memberikan pengarahannya, melarang yang merusak dan meneruskan yang baik. Pada prinsipnya, setiap masalah adat, masalah muamalah atau masalah keduniaan asalnya adalah mubah, dan dipandang haram setelah ada nash al-Qur'an atau hadist yang menghukumnya. Demikianlah, maka segala sesuatu yang menyangkut jual beli dapat saja mengikuti adat atau kebiasaan (urf) yang telah berjalan semenjak dahulu kala, kecuali ada nash-nash yang menentukan lain.

Dalam syarat jual beli terkait objek, barang yang diperjualbelikan dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Pakaian dijadikan objek dalam jual beli ini merupakan barang yang dapat digunakan untuk berbagai macam kegiatan sehari-hari. Praktik mu'amalah khususnya transaksi jual beli adalah jalan dimana untuk memenuhi kebutuhan manusia sehari-hari dalam menjalani kehidupan. Dalam hal ini jual beli barang bekas telah sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan menurut aturan syara'.

Definisi jual beli telah dibahas dalam bab sebelumnya, dimana jual beli menurut madzhab imam Syafi'i merupakan aktivitas pertukaran barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lain atas dasar saling merelakan. Jual beli merupakan

<sup>93</sup>Kementrian Agama RI., Al-Qur'an dan Terjemahannya.

aspek yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan taraf kesejahteraan hidup manusia. Karena jual beli mencakup kebutuhan yang ingin dipenuhi oleh setiap manusia dalam kehidupan sehari-hari. Akan tetapi akan sulit bagi manusia untuk memenuhi hajatnya apabila tidak bekerja sama atau berinteraksi dengan manusia lain.

Praktik jual beli yang dilakukan masyarakat bersifat dinamis, dimana akan terus terjadi perubahan seiring dengan perubahan zaman yang diiringi dengan kemajuan teknologi serta gaya hidup individu yang semakin modern. Perkembangan jual beli yang terjadi menuntut agar setiap manusia berinovasi dalam melaksanakan jual beli untuk menghadapi problematika setiap zaman yang berbeda-beda. Dalam islam, setiap individu diberikan peluang dan kebebasan untuk terus berinovasi se kreatif mungkin dengan syarat tidak bertentangan dengan syari'at Islam.

Dalam setiap praktik yang terjadi, setiap aktivitas jual beli harus mendatangkan kemanfaatan bagi banyak orang. Kemanfaatan yang tercipta dari setiap aktivitas jual beli merupakan esensi dari adanya jual beli. yaitu menolong banyak orang dan menebar manfaat sebanyakbanyaknya. Tidak hanya itu, setiap aktivitas dalam jual beli juga harus di dasarkan pada menghilangkan kemadharatan yang akan timbul dari setiap aktivitas yang terjadi. Oleh karena itu, apabila terdapat kemanfaatan dalam suatu aktivitas jual beli maka wajib dihilangkan terlebih dahulu agar menciptakan kemanfaatan dalam setiap transaksi yang terjadi. Karena menolak kemadharatan dan menciptakan manfaat merupakan prinsip dasar tercapainya kemaslahatan bagi manusia.

Dalam praktik jual beli pakaian thrift bermerek impor di Kota Makassar, dimana telah dijelaskan dalam bab sebelumnya bahwa pakaian thrift merupakan

barang yang illegal untuk di impor ke dalam wilayah pabean Indonesia dalam perspektif hukum positif. Pelarangan tersebut merupakan langkah preventif dari pemerintah untuk mencegah penyebaran pakaian thrift di wilayah Indonesia, yang disinyalir mengandung banyak kuman dan penyakit sehingga tidak baik jika digunakan dan dimanfaatkan oleh masyarakat Indonesia. Langkah tersebut merupakan upaya yang diambil pemerintah untuk menjauhkan kemadharatan yang akan timbul dari maraknya pakaian thrift yang beredar. Sedangkan disisi lain, barang bekas bermerek impor juga bisa mendatangkan kemaslahatan tersendiri. Beberapa kemanfaatan yang muncul dari praktik jual beli juga bisa dirasakan secara langsung oleh masyarakat.

Apabila kemanfaatan praktik jual beli pakaian thrift bermerek impor yang terjadi di Kota Makassar ditinjau dalam perspektif mashlahah mursalah menurut Abdul Wahab Khalaf adalah sebagai berikut:

- a. Kemaslahatan yang timbul merupakan kemaslahatan yang sifatnya hakiki.

Suatu yang dianggap mashlahah harus benar-benar mendatangkan manfaat dan menolak kemudharatan. Jika suatu kemaslahatan hanya didasarkan pada menarik manfaat tanpa membandingkannya dengan yang menarik madharat, maka kemaslahatan tersebut merupakan kemaslahatan semu. Dalam praktiknya, jual beli pakaian thrift di Kota Makassar memang memberikan dampak positif yang dapat dirasakan oleh masyarakat. Adapun benefit yang dapat dirasakan oleh masyarakat dari adanya praktik jual beli pakaian bekas bermerek impor di Kota Makassar, diantaranya yaitu:

- 1) Pakaian thrift sebagai alternatif berpakaian

Dengan semakin berkembangnya trend fesyen yang selalu dinamis, pakaian thrift mampu menjadi alternatif bagi para penikmatnya. Bagi para pecinta fesyen, pakaian thrift menyediakan berbagai fashion style dari berpuluh-puluh

tahun lalu (vintage style) hingga fashion style yang modern sekalipun dengan menjadi daya tarik tersendiri dari pakaian thrift bermerek impor tersebut. Pakaian thrift yang diminati dari berbagai kalangan usia dan ekonomi ini seolah-olah menjadi jawaban atas trend yang diamis tersebut. Dengan adanya pakaian thrift membantu meningkatkan taraf berpakaian seseorang yang ingin terlihat lebih fashionable dan trendi demi mendapatkan fashion statement (tanggapan orang lain atas apa yang ia kenakan) dari masyarakat yang melihatnya dan tidak terlihat ketinggalan zaman.

2) Pakaian thrift sebagai lahan bisnis dan lahan kesempatan kerja baru serta pendorong pergerakan roda ekonomi masyarakat.

Dengan maraknya perdagangan pakaian thrift, dan diiringi dengan minat konsumen yang semakin bertambah. Pakaian thrift dapat menjadi solusi bagi masyarakat yang ingin membuka lahan bisnis. Tak hanya itu, dengan maraknya pakaian thrift ini, masyarakat juga bisa membuka lowongan pekerjaan baru untuk merespon permintaan konsumen yang meningkat dan mengurangi angka pengangguran. Beberapa kesempatan kerja di industri pakaian thrift antara lain sebagai kasir toko, admin online shop, penyortir barang di gudang, helper event thrift dan lain sebagainya.

Selain itu, dengan adanya praktik jual beli pakaian thrift juga ikut menghidupkan beberapa sektor usaha masyarakat lainnya seperti jasa pengiriman, laundry, ojek online dan lain sebagainya. Dengan adanya kesempatan itu, maka akan menjadi roda perputaran ekonomi di kalangan masyarakat.

3) Pakaian thrift sebagai wujud kepedulian kepada lingkungan.

Dengan diperdagangkannya pakaian thrift, maka secara tidak langsung kita ikut andil dalam mengurangi limbah atau sampah hasil industri pakaian.

Fashion waste (limbah pakaian) memang sangat susah untuk dihindari. Setiap tejadinya produksi pakaian pasti akan mencul limbah-limbah baru dari pakaian tersebut.

Wujud kepedulian lingkungan dari pakaian thrift bisa diwujudkan oleh masyarakat dengan cara membeli pakaian thrift dan memanfaatkan pakaian yang sudah tidak terpakai untuk di reuse (digunakan kembali) atau di jual untuk dimanfaatkan orang lain. Dengan membeli dan menggunakan kembali pakaian thrift, secara tidak langsung masyarakat ikut berkontribusi dalam mengurangi jumlah penumpukan sampah pakaian dan bertambahnya limbah hasil industri pakaian.

Selain dengan membeli pakaian thrift, masyarakat juga bisa berkontribusi lewat donasi-donasi atau menyumbangkan pakaian yang sudah tidak terpakai ke badan amal atau langsung kepada orang yang lebih membutuhkan. Sehingga selain beramal dan mengurangi penumpukan sampah pakaian, thrift juga membantu masyarakat dalam gaya hidup ramah lingkungan.

4) Barang bekas atau thrift sebagai ladang panen uang besar-besaran.

Barang bekas bisa menjadi ladang panen uang besar-besaran. Pada hakikatnya barang bekas merupakan barang bekas yang telah dipakai oleh orang dan identik dengan harga yang ekonomis atau murah. Namun faktanya tidak semua barang bekas bermerek tersebut dijual dengan harga murah. Ada juga beberapa barang bekas bermerek impor yang dijual dengan harga yang sangat-sangat mahal.

5) Barang bekas menjadi wadah mengasah dan menggali ilmu baru tentang dunia fashion.

Selain menjadi ladang panen uang besar, barang bekas juga bisa menjadi ladang menimba ilmu bagi masyarakat terkhusus kepada para pelaku bisnis tersebut. Tanpa ilmu dan pengetahuan yang memadai tentang pakaian thrift, pakaian thrift tetap akan menjadi gombal yang tidak berguna dan tidak memiliki value sama sekali. Berkaca dari poin keempat diatas, kita bisa menghasilkan ladang cuan besar dari barang beka jika kita mengetahui tentang faktor fundamental (apa yang kita beli dan apa yang kita jual).

Sangat penting sekali bagi para pelaku bisnis barang bekas thrift untuk memahami ilmu dan segala sesuatu yang berkaitan dengan pakaian thrift tersebut. Karena selain stylish dan branded, pakaian thrift juga mempunyai art (seni), artis dan sisi historis tersendiri yang mampu mendongkrak value pakaian thrift tersebut. Walaupun keadaan pakaian thrift yang dijual mungkin sudah berkurang secara kualitas, namun jika kita tahu mengenai pakaian thrift tersebut baik secara historikal ataupun lainnya, hal itu bisa menjadi alat untuk mengkatrol harga pakaian thrift tersebut.

Untuk mencapai mashlahah mursalah, kemanfaatan yang timbul harus di selaraskan dengan kemadharatan yang timbul dari hal yang sama agar suatu kemaslahatan tidak dikatakan sebagai mashlahah semu. Sedangkan kemadharatan yang muncul dari adanya praktik jual beli pakaian thrift bermerek impor ini adalah terdeteksinya penyakit yang terkandung di dalam pakaian bekas.

Selain itu, para seller thrift di Indonesia, khususnya di Kota Makassar sekarang lebih aware (sadar) akan pentingnya kesehatan masyarakat. Pasalnya, sebelum menjual pakaian thrift bermerek impor tersebut para pedagang thrift telah melauandry terlebih dahulu pakaian yang akan mereka jual. Hal ini bisa menjadi salah satu langkah preventif untuk mengurangi penyakit dalam pakaian bekas.

Praktik jual beli pakaian thrift bermerek impor di Kota Makassar mengandung banyak kemanfaatan di masyarakat, walaupun disisi lain pakaian thrift juga mengandung kemadharatan. Akan tetapi, kemadharatan yang timbul bisa diatasi dengan cara yang sudah dipaparkan diatas dan apabila di bandingkan dengan kemanfaatan yang ada, maka kemanfaatan dari adanya pakaian thrift juga lebih banyak dirasakan.

Suatu yang dianggap mashlahah harus bersifat universal (atas kepentingan umum) bukan individual (pribadi). Artinya, kemaslahatan yang terjadi dalam masyarakat memang wajib dirasakan oleh mayoritas masyarakat dan kemaslahatan tidak boleh ditetapkan hanya bagi seseorang atau golongan tertentu saja. Pada praktik jual beli pakaian thrift keuniversalannya terletak pada dampak positif yang dapat dirasakan masyarakat umum dari adanya praktik jual beli pakaian thrift sebagai pelengkap hajat hidup masyarakat. Pakaian termasuk bahan primer yang harus terpenuhi dalam hidup manusia. Tidak adanya pakaian akan menimbulkan banyak sekali dampak negatif bagi manusia, seperti tersengat panasnya matahari, kedinginan karena tergyur hujan, dan lain sebagainya. Dengan adanya pakaian thrift yang identik dengan barang ekonomis, masyarakat bisa memenuhi kebutuhan akan sandang tersebut untuk melindungi dirinya.

Praktik jual beli pakaian thrift juga membuka kesempatan kerja baru sehingga bisa menjadi proses ikhtiar untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Berjualan pakaian thrift bisa menjadi pilihan untuk memulai usaha sendiri dengan modal yang relatif lebih kecil.

Dengan modal minimal Rp 500.000-Rp 1000.000 masyarakat sudah bisa berjualan pakaian thrift dengan mencari paket-paket usaha pakaian thrift yang disediakan oleh seller-seller pakaian thrift sebelumnya. Atau masyarakat juga bisa

mendatangi (thrifting) ke bursa pakaian thrift yang ada di pasar-pasar dengan membeli satuan, maka akan meminimalisir modal yang dikeluarkan.

Pembentukan masalah itu harus selaras dengan prinsip yang ditetapkan oleh hukum islam (Al-Qur'an, Hadis, Ijma' dan Qiyas). Jika kemaslahatan itu bertentangan dengan hukum islam, maka kemaslahatan itu tidak bisa disebut masalah. Jual beli pakaian thrift bermerek impor yang terjadi di Kota Makassar ini akan tetap sah apabila dalam kegiatannya tidak melanggar dan bertentangan dengan hukum syara'. Karena memang pada dasarnya hukum aktivitas jual beli yang dilakukan adalah diperbolehkan.

Menurut hukum syara', kriteria jual beli yang sah adalah ketika sudah terpenuhinya rukun dan syarat dalam jual beli. Adapun rukun yang wajib terpenuhi dalam jual beli pakaian thrift adalah:<sup>94</sup>

1. *Akidain* ialah orang atau para pihak yang berakad, yang dalam kaitannya dengan penelitian ini adalah para penjual pakaian thrift (bay') dan pembeli pakaian thrift (mushtafi).
2. *Ma'qud 'alaih* ialah objek jual beli, yang dalam kaitannya dengan penelitian ini adalah pakaian thrift bermerek impor seperti: *hoodie, t-shirt, celana, vest, crewneck*, sepatu, dan lainlain.
3. *Shighat* merupakan ucapan ijab dan qabul dari penjual dan pembeli, yang dalam kaitannya dengan penelitian ini yaitu terjadinya serah terima antara penjual dan pembeli dalam transaksi pakaian thrift bermerek impor.

---

<sup>94</sup>Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah Dari Klasik Hingga Kontemporer : Teori dan Praktik*, (Malang : UIN Maliki Malang Press, 2018), 33.

4. Adanya nilai tukar yang dalam kaitannya dengan penelitian ini adalah uang yang dibayarkan atas harga yang ditentukan dalam transaksi jual beli pakaian thrift bermerek impor.

Sesuai dengan analisis diatas, praktik jual beli pakaian thrift bermerek impor yang terjadi di Kota Makassar telah sesuai dengan ketentuan penetapan hukum berdasarkan *mashlahah mursalah*. Hal ini divalidasi dengan terpenuhinya semua syarat kemaslahatan yang menjadi dasar atas penetapan *mashlahah mursalah*. Berbagai kemaslahatan yang timbul dari adanya praktik jual beli pakaian thrift bermerek impor di Kota Makassar ini dirasa membawa dampak positif bagi masyarakat luas. Tidak hanya penjual dan pembeli saja, tapi dampak positif dari adanya pakaian bekas juga dapat dirasakan oleh pihak-pihak lain yang ikut serta dalam proses distribusi pakaian bekas. Walaupun disisi lain pakaian thrift membawa dampak negatif tersendiri, hal itu bisa diatasi dengan keterbukaan informasi pelaku bisnis dengan konsumen.

Dalam memelihara harta, seseorang dilarang untuk mencuri dan menghalalkan segala cara untuk mendapatkan harta. Islam memerintahkan umatnya untuk mencari harta dengan jalan yang baik, salah satunya adalah jual beli. Jual beli pakaian thrift bermerek impor adalah salah satu jalan menuju memelihara kemaslahatan dalam menjaga harta. Dengan berbisnis pakaian thrift bermerek impor, seseorang bisa mendapatkan harta untuk memenuhi kebutuhan hidup lainnya. Selain itu, jual beli pakaian thrift secara hukum islam juga tidak terlarang secara syariat, jadi boleh dilakukan oleh siapapun. Jual beli pakaian thrift juga mampu membuka kesempatan kerja baru, sehingga mampu menyerap tenaga baru sehingga dapat membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhan hidup orang lain.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

1. Mekanisme jual beli barang bekas di kota Makassar telah memenuhi rukun dan syarat dalam mu'amalah yakni dalam transaksi jual beli ini terdapat orang yang berakad yaitu penjual pakaian bekas dan pembeli pakaian bekas yang telah memenuhi syarat yaitu baligh atau berakal, lalu mampu atau dapat membedakan hal yang baik dan hal yang buruk. Kemudian adanya ma'qud 'alaih atau barang yang diperjual belikan dalam hal ini adalah pakaian bekas. Dan penjualan barang bekas sudah memilih terlebih dahulu pakaian yang layak diperjualkan dan yang tidak layak untuk diperjualkan. Dalam proses pembelian pembeli sudah melihat terlebih dahulu kondisi barangnya yaitupakaian bekas, apakah terdapat robek atau tidak. Jadi tidak ada kerugian yang didapat oleh pembeli.
2. Cara penetapan harga jual pakaian bekas di Kota Makassar yaitu, menentukan tujuan penetapan harga, menentukan permintaan, memperkirakan biaya, memilih metode penetapan harga dan memilih harga akhir agar. Ada beberapa factor yang mempengaruhi penetapan harga pakaian bekas antara lain factor biaya dan non biaya diantaranya layak pakai atau tidaknya barang tersebut, permintaan dan penawaran, elastisitas harga serta citra/kesan masyarakat. Sistem jual beli barang yang terjadi di Kota Makassar yakni penjualan secara serah terima langsung atau penjualan yang bersifat face to face.
3. Tinjauan Hukum Ekonomi Islam pada penjualan pakaian bekas di Bolehkan. karena telah memenuhi rukun dan syarat-syarat jual beli dalam islam yaitu, Penjual (pemilik pakaian bekas), ada Pembeli (orang yang

membelanjakan hartanya), Barang yang diperjual belikan, Jual beli pakaian bekas (thrift) bermerek impor yang terjadi di Kota Makassar adalah boleh dan sah secara hukum karena tidak bertentangan dengan *mashlahah mursalah* dari Abdul Wahab Khalaf, praktik jual beli pakaian thrift di Kota Makassar dinyatakan sah karena telah memenuhi persyaratan penetapan hukum dengan metode *mashlahah mursalah*. Hal ini bisa dibuktikan dengan menganalisis ketiga syarat yang ditetapkan Abdul Wahab Khalaf dalam *mashlahah mursalah* dimana setiap kemaslahatan yang muncul dari pakaian thrift bermerek impor dapat dirasakan oleh masyarakat umum, karena bisa di manfaatkan oleh masyarakat sebagai ikhtiar dalam memenuhi hajat hidupnya. Kemaslahatan yang timbul dari pakaian thrift juga termasuk kemaslahatan yang sifatnya hakiki, karena banyak kemaslahatan yang timbul dan kemadharatan yang ada juga bisa diminimalisir. syarat terakhir adalah tidak adanya dalil atau nash yang menolak kehadirannya. Hal ini di buktikan dengan terpenuhinya syarat dan rukun yang telah ditentukan oleh syari'at Islam dalam jual beli serta didukung dengan kaidah-kaidah fiqh yang sesuai dengan konteks tersebut.

#### **B. Saran**

1. Dalam praktik jual beli pakaian thrift, para pelaku bisnis thrift diharapkan selalu mengutamakan protokol kesehatan bagi para pembelinya, dengan mencuci pakaian thrift sebelum menjualnya.
2. Bagi masyarakat yang ingin mengkonsumsi pakaian thrift diharapkan untuk tidak hanya memperhatikan harga yang murah dan branded-nya saja, akan tetapi juga memperhatikan kualitas pakaian yang dibeli.
3. Bagi para pembeli pakaian thrift diharapkan untuk mencuci terlebih dahulu sebelum dikenakan. Begitu juga apabila pakaian sudah dicuci oleh

penjual, diharapkan masyarakat untuk mencuci kembali dengan air panas, sebagai double protection agar terhindar dari kuman dan penyakit.



## DAFTAR PUSTAKA

*Al-Quran Al Karim*

- Abdullah, Ru'fah. *Fiqh Muamalah*. Dasar-dasar Hukum Ekonomi Islam. Jakarta: CV. Putra Media Nusantara. 2010.
- Adesy, Fordebi. *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi Islam*, Cet.1 Edisi 1. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Aisyah, Sofi Nur. Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon). (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon). 2015.
- Aisyah, S. N. *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah*. 1–82. 2013.
- Al- Qardhawi, Yusuf. *Norma dan Etika dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani. 1997.
- Amalia, E. Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Ilmu Ekonomi Syariah*, V(1), 49–63. 2013.
- Astari, Ayu. *Proses Transaksi Jual Beli Ikan di Pasar Lawowoi Kabupaten Sidenreng Rappang (Analisis Etika Bisnis)*. (Skripsi Sarjana Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare). 2018.
- Awalia, N. *Minat Konsumen dalam Memilih Pakaian Bekas di Pasar Sumpang Kota Parepare (Kontestasi Hukum Ekonomi Islam)*. <http://repository.iainpare.ac.id/1377/>.2019.
- Abd Ghafur. Mekanisme Pasar Perspektif Islam. *Iqtishodiyah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(1), 1–19. <https://doi.org/10.36835/iqtishodiyah.v5i1.86>. 2019.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah. 2015.
- Dewi, Made Diah Chandra., & Anantawirakrama T. A. *Analisis Penentuan Harga Jual untuk Barang Preloved (Studi Kasus pada Bisnis Barang Preloved @Bekasberkualitaz*. (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha). 2020.
- Efendi, Syamsul. *Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam*. (Skripsi Universitas Islam Sumatra Utara), 2021.

- Fatoni, Siti Nur. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2014
- Fandrinal. *Tabulasi data dalam penelitian dan contohnya*. Website: <https://www.pendidikanonline.web.id/2018/12/maksud-tabulasi-data-dalam-penelitian.html>
- Faizti, Nurfadhela. *Mengenal mana-macam Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian*. Website : <https://www.duniadosen.com/macam-macam-analisis-data-kualitatif/>
- Fitria, T. N. *Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(01), 52. <https://doi.org/10.29040/jiei.v3i01.99>, 2017.
- Gunawan, Imam. *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*, Cet. IV. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2016.
- Hadi, Abdul. *Dasar-dasar Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: CV. Media Nusantara. 2010.
- Heriansyah, Haris. *Wawancara, Observasi, dan Focus Group sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif*, Cet.1. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Hidayat, Enang. *Fiqih Jual Beli*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2015.
- Jujuk Ernawati dan Diza Liane Sahputri, *Barang Bekas Bermerek Semakin di Minati.* Website : <https://www.viva.co.id/gaya-hidup/gaya/829870-barang-bekas-bermerek-semakin-diminati>
- Juliansyah, *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011.  
PT. Bumi Aksara. 2016.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia
- Kotler, Philip., & Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 2*. Jakarta: Erlangga. 2009.
- Leplingard, F., Borne, S., Martinelli, C., Leclère, C., Lopez, T., Guérin, J., Bayart, D., & Vanholsbeeck, F. (2003). FWM-Assisted Raman Laser for Second-Order Raman Pumping. In *Optics InfoBase Conference Papers* (pp. 431–432).

- Mawar. *Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Perspektif Ekonomi Islam*. (Skripsi Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare), 2022.
- M. Burhan Bungin. *Metedologi Penelitian Kualitatif. Edisi kedua* (Kencana).
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rodaskarya, 1993.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMYKPN. 2005.
- Muhammad, Abu Hamid Bin Muhammad Bin Ahmad Al-Ghazali Al-Tusi. *Ihya Umuludin, terjemahan oleh Moh. Zuhri*, Semarang: Cv. Asy-syifa, 1992.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2018.
- Muslimin, S., Zainab, Z., & Jafar, W. Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam. *Al-Azhar Journal of Islamic Economics*, 2(1), 1–11. <https://doi.org/10.37146/ajie.v2i1.30>, 2020.
- Najib, A. A. (2019). *JUAL BELI ONLINE PAKAIAN BEKAS IMPOR DI AKUN “ @ secondisgood \_ mjk ” DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM DAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NO . 51 TAHUN. 51*, 109.
- Nurul Huda. *Pendekatan Teoritis tentang Ekonomi Makro Islam, Cet. 2 Edisi 1*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Prastowo, Andi. *Merode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-ruzzmedia. 2012
- Secapramana, Verina H. *Model dalam Strategi Penetapan Harga*. (Skripsi Sarjana Unitas: Fakultas Psikologi Surabaya), 2011.
- Soebirin. *Jual Beli dalam Pandangan Islam. Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol.3 No. 2, 2015.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*. Bandung: Elfabeta. 2007.
- Subekti, R. *Kitab Undang-undang Hukum Perdata*, Jakarta: PT Pradnya Paramita.
- Sudarsono, Heri. *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta : Ekonosia. 2004
- Sudin, Suhaeni. *Jual Beli Pakaian Bekas dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pusat Niaga Palopo*. (Skripsi Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo), 2019.

Rizki, Agnes Amelia. *Analisis Al-Ba'i terhadap Sistem Pemanfaatan Barang-barang Bekas di Jibril Second Stuff*. (Skripsi Sarjana Jurusan Hukum Perdata Islam, Surabaya), 2018.

Rosida, Maulana. *Tinjauanj Hukum Ekonmi Syariah Terhadap Jual Beli Barang Rongsokan di Desa Rarang Kecamatan Terara Kabupaten Lombok Timur*. (Skripsi Sarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram) <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-2019>

Zakir. (2019) *Transaksi Jual Beli Ikan di Pasar Senggol Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)*. (Tesis Sarjana Isntitut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare). Diakses pada 5 September 2022

Zulaeha, Siti. *Penerapan Marketing pada Usaha Tahu Tempe di UD. Sriwijaya Parepare (Perspektif Hukum Ekonomi Islam)*. (Skripsi Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare)





## SURAT IZIN PELAKSANAAN PENELITIAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM**

Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404  
PO Box 909 Parepare 91110, website : [www.iainpare.ac.id](http://www.iainpare.ac.id) email: [mail.iainpare.ac.id](mailto:mail.iainpare.ac.id)

Nomor : B-472/In.39/FSIH.02/PP.00.9/02/2023  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA MAKASSAR  
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu  
di  
KOTA MAKASSAR

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : NURAUZIA ICHWANI  
Tempat/Tgl. Lahir : KOTA PARE-PARE, 18 Mei 1998  
NIM : 16.2200.032  
Fakultas / Program Studi : Syariah dan Ilmu Hukum Islam / Muamalah  
Semester : XIII (Tiga Belas)  
Alamat : JL. BUKIT MADANI (TEGAL) LORONG 4 , KEC. UJUNG, KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA MAKASSAR dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM TERHADAP JUAL BELI BARANG BEKAS BERMERK DI KOTA MAKASSAR

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Pebruari sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kersama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

02 Pebruari 2023

Dekan,



Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag.  
NIP 197609012006042001

## SURAT IZIN MENELITI DARI PEMERRINTAH DAERAH

  
**PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
Jl. Bougainville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936  
Website : <http://simap-new.sulselprov.go.id> Email : [ptsp@sulselprov.go.id](mailto:ptsp@sulselprov.go.id)  
Makassar 90231

---

Nomor	: 2117/S.01/PTSP/2023	Kepada Yth.	
Lampiran	: -	Walikota Makassar	
Perihal	: <u>izin penelitian</u>		

di-  
Tempat

Berdasarkan surat Deka Fak. Syariah dan Ilmu Hukum Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor : B-472/IN.39/FSIH.02/PP.00.9/02/2023 tanggal 06 Februari 2023 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a	: NURALIA ICHWANI
Nomor Pokok	: 16.2200.032
Program Studi	: Hukum Ekonomi Syariah
Pekerjaan/Lembaga	: Mahasiswa (S1)
Alamat	: Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare

PROVINSI SULAWESI SELATAN

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka menyusun SKRIPSI, dengan judul :

**" TINJAUAN HUKUM EKONOMI ISLAM TERHADAP JUAL BELI BARANG BEKAS BERMERK DI KOTA MAKASSAR "**

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **07 Februari s/d 07 Maret 2023**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar  
Pada Tanggal 07 Februari 2023

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN  
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU  
SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN



**Ir. H. SULKAF S LATIEF, M.M.**  
Pangkat : PEMBINA UTAMA MADYA  
Nip : 19630424 198903 1 010

Tembusan Yth

1. Deka Fak. Syariah dan Ilmu Hukum Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare;
2. *Pertinggal.*

## PEDOMAN WAWANCARA

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : NURAUlia ICHWANI  
NIM : 16.2200.032  
FAKULTAS : SYARIAH DAN ILMU HUKUM ISLAM  
PRODI : HUKUM EKONOMI SYARIAH  
JUDUL : TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP  
JUAL BELI PAKAIAN BEKAS BERMERK  
SECARA ONLINE DI TOKO *KARUNG*  
*OUTDOOR* KOTA MAKASSAR

### PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara untuk pedagang (Pemilik Toko Karung Outdoor)

1. Apa yang memotivasi Anda berdagang/memperjual-belikan barang-barang bekas bermerk?
2. Bagaimana cara menetapkan harga yang berlaku pada barang-bekas yang diperjual-belikan?
3. Mengapa memilih memperjual-belikan barang bekas bermerk?
4. Bagaimana cara agar penjualan barang bekas tetap diminati oleh masyarakat?
5. Adakah Teknik khusus dalam memasarkan barang bekas yang anda perjual belikan?
6. Apakah ada faktor penentu pedagang untuk menetapkan harga pada barang tersebut?

Wawancara untuk para konsumen toko Karung Outdoor

1. Apa faktor yang membuat konsumen memilih barang bekas bermerek di banding barang baru?
2. Bagaimana pendapat anda tentang harga barang bekas bermerek yang diperjualbelikan?
3. Apakah anda bisa membandikan antara barang baru dan barang bekas betul asli?

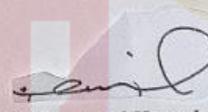
Parepare, 04 November 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.  
NIP. 19710208 2001 12 2 002

  
Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.  
NIP. 19730129 200501 1 004

PAREPARE

## SURAT KETERANGAN WAWANCARA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dwi Astrid Triarti  
Tempat/Tgl. Lahir : Gowa, 19 Juni 1999  
Agama : Islam  
Pekerjaan : pedagang barang thirif  
Selaku Pihak : Pihak pertama

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nuraulia Ichwani yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerk di Kota Makassar"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Januari 2023  
Informan,  
  
(.....)  
DWI ASTRID TRIARTI

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUHAMMAD MAHSYUR GAIRULLAH  
Tempat/Tgl. Lahir : TAKALARI, 24 DESEMBER 1988  
Agama : ISLAM  
Pekerjaan : PEDAGANG BARANG BEKAS  
Selaku Pihak : PIHAK PERTAMA

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nuraulia Ichwani yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerk di Kota Makassar"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Januari 2023  
Informan,



(MUH. MAHSYUR G..)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fahman ali muhandar  
Tempat/Tgl. Lahir : Pangkep, 26 november 1990  
Agama : Islam  
Pekerjaan : penjual barang bekas  
Selaku Pihak : Pihak Pertama

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nuraulia Ichwani yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerk di Kota Makassar"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Januari 2023

Informan,

(Fahman Ali Muhandar...)

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ANISA SRI JUNIARTI  
Tempat/Tgl. Lahir : MAKASSAR 17 JANUARI 1994  
Agama : ISLAM  
Pekerjaan : PEDAGANG SEPATU BEKAS  
Selaku Pihak : PIHAK PERTAMA

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari Nuraulia Ichwani yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerk di Kota Makassar"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Januari 2023

Informan,

  
(ANISA SRI JUNIARTI)

PAREPARE

## DOKUMENTASI

Melakukan wawancara kepada Dwi Astrid dan Rahmat Ali pemilik toko barang bekas



### BIODATA PENULIS



**Nuraulia Ichwani**, Lahir pada tanggal 18 Mei 1998, Alamat Jalan Bukit Madani Lorong 4 sebelum perumahan muala rezki, Kecamatan Ujung, Kota Parepare. Anak Pertama dari empat bersaudara. Ayah Bernama Hamzah Kadir dan Ibu Bernama Hariyanti Salusu. Sempat beberapa kali mengikuti seminar motivasi bisnis yang diadakan di luar kampus seperti seminar yang diadakan oleh Syafi'i Efendi dan berbagai seminar lainnya hanya saja tidak pernah mengikuti kegiatan organisasi kampus. Tidak banyak yang bisa dijabarkan dalam daftar Riwayat

hidup ini hanya berharap kelak setelah menempuh pendidikan penuh perjuangan dari IAIN bisa mendapatkan pekerjaan yang membanggakan orang tua dan berguna bagi Bangsa dan Negara. Penulis menyelesaikan studinya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada tahun 2023 dengan judul skripsi: "Tinjauan Hukum Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Bekas Bermerk Di Kota Makassar".