

**Tinjauan Hukum Islam terhadap Penetapan Harga dan
Mekanisme Penjualan Furniture (Meubel)
(Studi Kasus Pada Toko UD. Pasundan
Jln. Wates KM 3,5 Yogyakarta)**

Ririn Rindawati

Alumnus Program Studi Muamalat Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan
Kalijaga

Abstrak

Penetapan harga merupakan suatu ketetapan harga yang ditentukan oleh pihak yang berhak menentukan harga. Dalam penetapan harga suatu barang harus disepakati dan berlaku secara umum. Akan tetapi dalam kenyataannya masih ada jual beli yang mengandung unsur ketidakadilan. Seiring dengan perkembangan zaman, maka kebutuhan hidup pun meningkat. Salah satunya adalah furniture (meubel) yang hingga saat ini menjadi bagian dari kebutuhan pokok manusia. Adanya perbedaan harga antara para penjual meubel terhadap barang yang sejenis dengan mutu yang sama tentunya akan membuat para pembeli mendatangi penjual meubel yang harganya paling rendah dan tentu saja hal ini akan mengacaukan harga di pasaran meubel serta membuat sebagian para penjual mengalami kerugian pada produk tertentu. Untuk menyiasati agar dapat menutupi kerugiannya, maka produk-produk tersebut dinaikkan harganya di atas harga yang semestinya atau menyiasatinya dengan cara mengubah mekanisme penjualannya. Tulisan ini akan membahas mengenai tinjauan hukum Islam terhadap penetapan harga dan mekanisme penjualan furniture (meubel).

Kata Kunci : penetapan harga, mekanisme penjualan.

A. Pendahuluan

Dalam situasi dan kondisi seperti sekarang ini, dengan keadaan ekonomi yang semakin tidak menentu memerlukan pemikiran yang kreatif untuk memenuhi tuntutan kebutuhan

hidup. Berfikir kreatif artinya dapat membaca peluang usaha yang kemudian merealisasikannya dalam tindakan nyata.

Salah satu dari bentuk perwujudan membaca peluang usaha yang diisyaratkan oleh Allah adalah dengan kegiatan jual beli. Keabsahan produktivitas jual beli merupakan salah satu sistem ekonomi Islam.

Produktivitas jual beli dalam sistem perdagangan yang dinyatakan oleh Islam adalah usaha yang mengikuti ketentuan-ketentuan yang memuat nilai-nilai moral dan kemaslahatan sesama manusia.¹ Adapun mengenai tata cara dalam berjual beli yang berkaitan dengan urusan keduniawian, itu terserah manusia sepanjang demi kemaslahatan umat.

Begitu juga mengenai penetapan harga. Dari beberapa hadits telah diketahui bahwa Rasulullah SAW melarang penetapan harga karena menetapkan harga dapat menimbulkan kerugian pihak-pihak tertetu. Islam membiarkan mekanisme pasar sendiri yang menentukan harga. Namun demikian, hadits lain mengatakan bahwa larangan penetapan itu tidak berlaku mutlak. Artinya pada permasalahan yang bersifat khusus tidak menutup kemungkinan penetapan harga dilakukan untuk menjaga kepentingan pihak-pihak yang bertransaksi.

Kemaslahatan dapat dilihat melalui penetapan harga yang tidak ada unsur pemerasan, ketidakadilan dan ketidakjujuran. Hal ini bertujuan untuk menghindari praktek penetapan harga jual furniture (meubel) yang tidak sehat di toko meubel itu sendiri karena mengikuti pola mekanisme pasar. Hal tersebut merupakan bagian dari strategi dagang dan menurut hukum Islam itu diperbolehkan.

Furniture (meubel) adalah alat penunjang dalam kehidupan manusia untuk meningkatkan taraf hidup yang lebih baik. Dari segi ekonomi, meubel disinyalir mampu meningkatkan taraf hidup yang lebih baik. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya furniture (meubel) di pasaran, mulai dari desa terlebih lagi di kota, khususnya Yogyakarta dengan berbagai bentuk dan variasi yang mengikuti zaman.

B. Metode

Jenis Penelitian yang dilakukan termasuk penelitian lapangan (*field reseach*), yaitu suatu penelitian dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan berupa data primer. Dalam hal ini penyusun menjadi seorang pewawancara sedangkan data sekunder didapat dari dokumen atau literatur.

Sifat penelitian atau metode analisis yang penyusun gunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif analitis* yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan obyek penelitian yang akan diteliti, mengenai penetapan harga dan mekanisme penjualan meubel (furniture) di UD. Pasundan.

C. Penetapan Harga dalam Islam

Islam membolehkan siapa saja untuk berbisnis. Namun demikian dia tidak boleh melakukan penimbunan (*ihtikar*), yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Bersumber dari hadits dari Muslim, Ahmad, Abu Daud dari Said bin al-Musyyab dari Mu'ammarr bin Abdullah al-Adawi bahwa Rasulullah SAW bersabda: "*Tidaklah seseorang melakukan penimbunan itu kecuali berdosa*".²

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

Menurut Ibn Taimiyyah, ada beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan harga:³

1. Barang yang beredar jumlahnya sedikit, akan tetapi banyak permintaan.

¹ M. Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, t.t.), hlm. 24.

² Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam*, cet. 2, (Yogyakarta: Ekonosia, 2003), hlm. 222.

³ *Ibid.*, hlm. 222.

2. Teori permintaan dan penawaran, jika permintaan naik dan penawaran menurun, maka harga akan naik. Sedangkan bila permintaan menurun dan penawaran naik, maka harga akan turun.
3. Barang yang dibutuhkan oleh masyarakat atau konsumen merupakan barang yang tingkat kebutuhannya tinggi atau dominan.
4. Pengaruh penentuan harga itu datang dari pihak konsumen, jika ia kaya dan dijamin membayar utang atau dapat memenuhi janjinya, maka harga akan rendah, demikian juga sebaliknya.

Adapun metode penetapan harga ada berbagai macam metode. Metode yang digunakan tergantung pada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah prosentase di atas nilai besarnya biaya produksi, pengorbanan tenaga dan waktu. Metode penetapan harga dikelompokkan menjadi lima macam, yaitu:

1. Metode penetapan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan dari pada faktor-faktor biaya, laba, dan persaingan. Permintaan pelanggan sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, di antaranya yaitu kemampuan para pelanggan untuk membeli (daya beli), kemauan para pelanggan untuk membeli, posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan, harga produk-produk substitusi, pasar potensial bagi produk tersebut, sifat persaingan non-harga, perilaku konsumen secara umum, segmen-segmen dalam pasar.

2. Metode penetapan harga berbasis biaya

Dalam metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, dan laba.

3. Metode penetapan harga berbasis laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk prosentase terhadap penjualan atau investasi.

4. Metode penetapan harga berbasis persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan atau laba harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.

5. Metode penetapan harga berbasis subsidi silang

Metode ini berusaha untuk menutupi kerugian atas penjualan suatu produk yang ditutupi oleh keuntungan maksimal dari penjualan produk lain. Dalam metode ini penjual berusaha menyeimbangkan keuntungan sebagai akibat dari kacaunya harga produk di pasar.

D. Mekanisme Penjualan dalam Islam

Adapun mekanisme penjualan dalam Islam dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan Perbandingan Harga Jual dan Harga Beli

a. *Al-Musawamah*

Merupakan jual beli biasa dimana penjual memasang harga tanpa memberi tahu si pembeli berapa margin keuntungan yang diambilnya.

b. *At-Tauliah*

Yaitu menjual dengan harga beli tanpa mengambil keuntungan sedikitpun seolah-olah si penjual menjadikan si pembeli sebagai walinya (*tauliyah*) atas barang.

c. *Al-Murabahah*

Menurut Ibnu Qudamah dalam bukunya *Mughni* 4/280 mendefinisikan: *Murabahah* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

- d. *Al-Muqaradhaah*
Adalah menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga beli atau dengan kata lain merupakan bentuk kebalikan dari *al-Murabahah*.⁴
2. Berdasarkan Jenis Barang Pengganti
- a. *Al-Muqayadhah*
Bai' al-Muqayadhah adalah bentuk awal dari transaksi, dimana barang ditukar dengan barang atau barter.
- b. *Al-Mutlaq*
Bai' al-Mutlaq adalah bentuk jual beli biasa dimana barang ditukar dengan uang.
- c. *Ash-Sharf*
Ash-Sharf atau *money exchanging* adalah jual beli valuta asing dimana uang ditukar dengan uang.⁵
3. Berdasarkan Waktu Penyerahan Barang
- a. *Bai' Bithaman Ajil* (BBA)
Adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit.
- b. *Bai' as-Salam*
Adalah proses jual beli dimana pembayaran dilakukan secara *advance* (langsung) manakala penyerahan barang dilakukan kemudian.
- c. *Bai' al-Istishna'*
Adalah kontrak *order* yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau suatu perjanjian jual beli dimana barang yang akan diperjualbelikan belum ada.⁶
Dari uraian akad tersebut di atas, apabila terjadi akad antara kedua belah pihak misalnya dalam transaksi jual beli, sedangkan di dalamnya ada unsur kericuhan atau ada unsur yang dilarang syara', maka dengan sendirinya akad tersebut batal atau rusak secara *syar'i*. Oleh karena itu, dalam dunia bisnis Islam

⁴ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, t.t.), hlm. 22-28.

⁵ *Ibid.*, hlm. 29.

⁶ *Ibid.*, hlm. 30-32.

ada suatu etika bisnis yang perlu diperhatikan oleh para *aqid*, di antaranya adalah jujur dalam bertransaksi, tidak boleh menipu dan memeras.⁷

E. Kesimpulan

Berdasarkan paparan dan analisis yang telah dilakukan oleh penyusun mengenai tinjauan hukum Islam terhadap penetapan dan mekanisme penjualan furniture (meubel) di UD. Pasundan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme penetapan harga jual di UD. Pasundan ditetapkan oleh pemilik perusahaan tersebut. Mekanisme penetapan harga di UD. Pasundan menggunakan penetapan harga berbasis subsidi silang. Metode ini berusaha untuk menutupi kerugian atas penjualan suatu produk yang ditutupi oleh keuntungan maksimal dari penjualan produk lain. Dalam metode ini penjual berusaha menyeimbangkan sebagai akibat dari kacaunya harga produk di pasar. Mekanisme penjualan furniture (meubel) di UD. Pasundan menggunakan dua (2) cara, yaitu; *Pertama*, Jual beli yang dilakukan secara tunai. *Kedua*, Jual beli yang dilakukan secara kredit. Penetapan harga di UD. Pasundan dipengaruhi oleh dua (2) faktor: *pertama*, Faktor Interen meliputi upah tenaga kerja yang meningkat dari waktu ke waktu, harga bahan baku yang tidak stabil, dan biaya operasional lainnya. *Kedua*, Faktor Ekstern dimana faktor ini sangat berpengaruh terhadap penetapan harga di UD. Pasundan, yaitu harga meubel di pasaran yang saling menjatuhkan (menjual di bawah harga biaya produksi).
2. Ditinjau dari hukum Islam, penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik UD. Pasundan sudah sesuai dengan hukum Islam karena penetapan harga subsidi silang ini sesuai dengan sabda Nabi SAW bahwa penetapan harga itu diserahkan kepada pasar yang menentukan dan tidak ada unsur keterpaksaan baik dari pembeli maupun penjual. Begitu

⁷Yusuf al-Qaradawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, terjemahan: Zainal Arifin dan Dahlia Husein, (Jakarta: Gema Insani Pers, 1997), hlm. 54.

pula untuk mekanisme penjualan di UD. Pasundan sudah sesuai dengan hukum Islam, sebab semua proses sudah memenuhi ketentuan-ketentuan dalam hukum Islam sebagaimana dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW, sebagai contoh dari ketentuan hukum Islam UD. Pasundan menerapkan *murabahah*, *bai' bithaman ajil*, dan salam dalam praktek jual beli furniture (meubel).

Daftar Pustaka

al-Qaradawi, Yusuf, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, terjemahan: Zainal Arifin dan Dahlia Husein, Jakarta: Gema Insani Pers, 1997.

Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, t.t.

Raharjo, M. Dawam, *Etika Ekonomi dan Manajemen*, Yogyakarta: Tiara Wacana, t.t..

Sudarsono, Heri, *Konsep Ekonomi Islam*, cet. 2, Yogyakarta: Ekonosia, 2003.