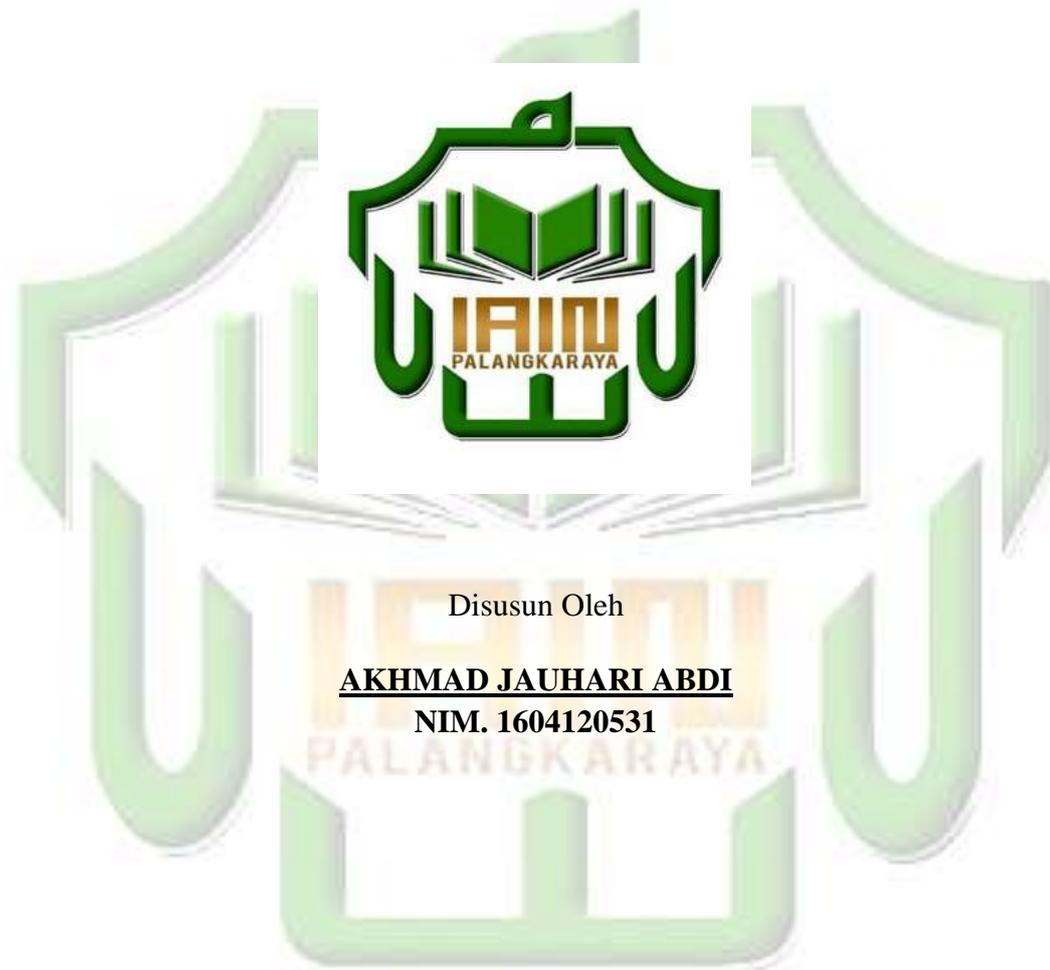


**PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR DENGAN SISTEM
TUKAR TAMBAH PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh

AKHMAD JAUHARI ABDI

NIM. 1604120531

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

TAHUN 2020 M/1441 H

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : **PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR
DENGAN SISTEM TUKAR TAMBAH
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

NAMA : **AKHMAD JAUHARI ABDI**

NIM : **160 412 0531**

FAKULTAS : **EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

JURUSAN : **EKONOMI ISLAM**

PROGRAM STUDI : **EKONOMI SYARIAH**

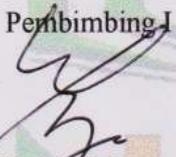
JENJANG : **STRATA SATU (S1)**

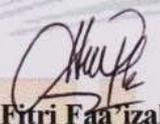
Palangka Raya, Mei 2020

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

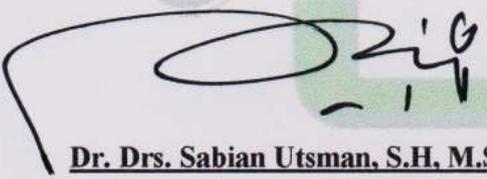

Enriko Tedja Sukmana, M. Si
NIP. 19840321 201101 1 012


Fitri Faa'izah, M.H.
NIK. 19900426 201809 1 222

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam


Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP. 19631109 199203 1 004


Enriko Tedja Sukmana, M. Si
NIP. 19840321 201101 1 012

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**

Palangka Raya, Mei 2020

Saudara Akhmad Jauhari Abdi

Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
FEBI IAIN PALANGKA RAYA
Di-
Palangka Raya

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara :

Nama : **AKHMAD JAUHARI ABDI**

NIM : **160 412 0531**

Judul : **PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR DENGAN
SISTEM TUKAR TAMBAH PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH**

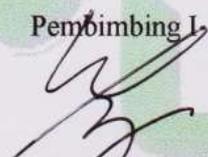
Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

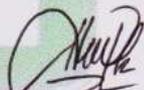
Demikian atas perhatiannya di ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II


Enriko Tedja Sukmana, M. Si
NIP. 19840321 201101 1 012


Fitri Faa'izah, M.H.
NIK. 19900426 201809 1 222

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR DENGAN SISTEM TUKAR TAMBAH PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH** oleh Akhmad Jauhari Abdi NIM : 1604120531 telah dimunaqasyarakan Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 13 Mei 2020

Tim Penguji

1. Ali Sadikin, M.S.I
Penguji/Ketua Sidang

(.....)

2. M. Zainal Arifin, M.Hum
Penguji I

(.....)

3. Enriko Tedja Sukmana, M. Si
Penguji II

(.....)

4. Fitri Faa'izah, M.H.
Penguji/Sekretaris

(.....)



Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP. 19631109 199203 1 004

PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR DENGAN SISTEM TUKAR TAMBAH PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH

ABSTRAK

Oleh: AKHMAD JAUHARI ABDI

Jual beli identik dengan pertukaran uang dan barang, akan tetapi dalam jual beli juga ada pertukaran barang dengan barang yaitu barter. Barter dilakukan karena pada saat itu, belum ada alat tukar. Namun, kini ada transaksi sejenis barter yaitu tukar tambah. Sedikit berbeda dengan barter, tukar tambah pasti adanya tambahan menggunakan alat tukar baik dari pihak yang satu atau yang lain. Salah satu praktik tukar tambah yang terjadi pada saat ini adalah jual beli motor dengan sistem tukar tambah. Akan tetapi dalam praktiknya, penetapan harga atau menaksir harga dalam tukar tambah harus sesuai dengan syariat Islam. Penelitian ini berfokus pada (1) Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya. (2) Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya perspektif ekonomi syariah.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan atau *field research* dan pendekatan penelitian adalah pendekatan kontekstual ekonomi syariah. Subjek penelitian adalah pemilik *showroom* motor yang ada di kecamatan Jekan Raya kota Palangka Raya. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengabsahan data menggunakan triangulasi sumber. Analisis menggunakan empat komponen; yaitu pengumpulan data, merangkum data, penyajian data, dan menarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terjadinya jual beli motor dengan sistem tukar tambah adalah karena: (1) pembeli memerlukan dana, dia menjual motor miliknya dan mencari motor yang lebih murah agar mendapat dana dari tambahan *showroom*; (2) pembeli mencari motor yang lebih bagus, dia menjual motor yang lama dengan menukarkan motor yang lebih bagus dan baru dengan konsekuensi dia menambah harga. Mekanisme penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik *showroom* terdapat beberapa pertimbangan meliputi kondisi motor, surat-menyurat, keseimbangan permintaan dan penawaran terhadap motor, harga pasaran, dari mana motor berasal, dan biaya perbaikan. Transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah tidak dilarang dalam Islam, karena motor tidak termasuk barang ribawi yang dilarang untuk diperjualbelikan dengan sistem tukar tambah. Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya perspektif ekonomi syariah adalah pemilik *showroom* belum memenuhi nilai kejujuran, telah melaksanakan amanah dengan baik, telah menerapkan prinsip ketuhanan, telah mempraktikkan empat sifat Nabi, dan telah menerapkan sifat tanggung jawab dalam menetapkan harga.

Kata Kunci: Penetapan harga, tukar tambah, ekonomi syariah

DETERMINATION OF THE PRICE OF BUYING AND SELLING MOTORBIKES WITH AN EXCHANGE SYSTEM ADDITIONAL PERSPECTIVE OF ISLAMIC ECONOMICS

ABSTRACT

By: AKHMAD JAUHARI ABDI

Buying and selling is identical to the exchange of money and goods, but in buying and selling there is also an exchange of goods with goods, namely barter. Bartering was done because at that time, there was no medium of exchange. However, now there is a kind of barter transaction, namely trade-in. Slightly different from barter, exchange plus there must be additional use of the medium of exchange from one party or another. One practice of trade-in that occurs at this time is the sale and purchase of motorbikes with an exchange system. However, in practice, setting prices or estimating prices in exchange must be in accordance with Islamic law. This study focuses on (1) the mechanism of determining the buying and selling prices of motorbikes with an exchange-added system in the motor showroom in the city of Palangka Raya. (2) The mechanism of determining the buying and selling prices of motorcycles with an exchange system in the motor showroom in the city of Palangka Raya in the perspective of Islamic economics.

This research used the type of field research and field research approaches is contextual approaches to Islamic economics. The subject of the research was the owner of a motorized showroom in Jekan Raya sub-district of Palangka Raya city. Data collection techniques was done by observation, interview and documentation. Data validation used source triangulation. The analysis uses four components; namely collecting data, summarizing data, presenting data, and drawing conclusions.

The results showed that the sale and purchase of motorbikes with an exchange rate system was because: (1) the buyer needed funds, he sold his motorbike and looked for a cheaper motorbike in order to obtain funds from an additional showroom; (2) the buyer was looking for a better motorbike, he sold the old motorbike by exchanging a better and new motorbike with the consequence that he adds to the price. The pricing mechanism carried out by the showroom owner had several considerations including the condition of the motor, correspondence, the balance of demand and supply for the motor, the market price, where the motor comes from, and the cost of repairs. Buying and selling motorcycles with an exchange system were not prohibited in Islam, because motorcycles are not included in usury goods which are prohibited from being traded on an exchange system. The mechanism of determining the buying and selling prices of motorbikes with an exchange system in motor showrooms in the city of Palangka Raya Sharia economic perspective is the owner of the showroom has not met the value of honesty, had carried out the mandate well, has applied the principle of divinity, has practiced four traits of the Prophet, and has applied the nature of responsibility responsible for setting prices.

Keywords: Determination of the price, exchange-added, Islamic economics

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis haturkan kehadirat Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan hanya kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas taufiq, rahmad dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR DENGAN SISTEM TUKAR TAMBAH PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”** dengan lancar. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad *Sholallahu 'alaihi Wasallam* beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Skripsi ini dikerjakan untuk melengkapi dan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bantuan banyak pihak. Oleh karena itu, dengan hati yang tulus menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya, khususnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
3. Bapak Jefry Tarantang, SH., MH., selaku dosen Penasehat Akademik

4. Bapak Enriko Tedja Sukmana, S.Th.I., M.Si. dan Ibu Fitri Faa'izah, M.H., selaku pembimbing I dan II penulis yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan yang luar biasa sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh dosen dan staf di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama menjalani perkuliahan.
6. Terima kasih banyak kepada kedua orang tua, ayahanda H. Noordin, dan kakak penulis yang selalu memberikan dukungan moril maupun materil serta selalu mendo'akan untuk kelancaran dan keberhasilan penulis selama perkuliahan dan penyusunan skripsi ini hingga selesai.
7. Seluruh teman-teman mahasiswa program studi Ekonomi Syariah angkatan 2016, terkhusus kelas B yang selalu memberikan semangat selama perkuliahan dan penyusunan skripsi ini hingga selesai.

Semoga Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan rahmad dan karunia-Nya. Semoga kiranya skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. *Aamiin yaa Rabbal Alamin.*

Palangka Raya, Mei 2020

Penulis,

AKHMAD JAUHARI ABDI
NIM. 160 412 0531

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul: **“Penetapan Harga Jual Beli Motor dengan Sistem Tukar Tambah Perspektif Ekonomi Syariah”** adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil jiplakan dari karya orang lain yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung resiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Mei 2020

Yang Membuat Pernyataan,



AKHMAD JAUHARI ABDI
NIM. 160 412 0531

MOTTO

“Belajar Mulai Sekarang untuk Masa Depan yang Cerah”

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’ [4]: 29)

IAIN
PALANGKARAYA

PERSEMBAHAN



Atas Ridho Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada peneliti untuk dapat menyelesaikan karya ini maka dengan segala kerendahan hati karya ini saya persembahkan kepada:

- Ayahanda saya Kurdi dan Ibunda saya Saudah, kakak saya Ahmad Mustaqim, serta adik saya Bahriah dan Muhammad Mukhtaruddin Al-atsyari yang tiada kenal lelah dan hentinya dalam memberikan kasih sayang, do'a dan semangatnya selama ini.
- Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang penuh dengan keikhlasan dan kesabaran dalam mengajarkan dan memberikan ilmu yang bermanfaat.
- Teman-teman seperjuangan prodi Ekonomi Syariah A, B, dan C dengan semua pengalaman dan kenangan yang kita dapat selama menempuh pendidikan di FEBI IAIN Palangka Raya, semoga semua ini menjadikan kita sebuah keluarga yang selalu terjalin tali silaturahmi di antara kita semua.
- Dan kampus tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, semoga jadi kampus yang terdepan, unggul, dan terpercaya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	be
ت	<i>Tā'</i>	T	te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	je
ح	<i>Hā'</i>	h .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	de
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	er
ز	<i>Zai</i>	Z	zet
س	<i>Sīn</i>	S	es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	T .	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	z .	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	... ' ...	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	ge
ف	<i>Fā'</i>	F	ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	qi

ك	<i>Kāf</i>	K	ka
ل	<i>Lām</i>	L	el
م	<i>Mīm</i>	M	em
ن	<i>Nūn</i>	N	en
و	<i>Waw</i>	W	we
هـ	<i>Hā'</i>	H	ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	'iddah

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	a
ِ	Kasrah	Ditulis	i
ُ	Dammah	Ditulis	u

E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	ā
جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	ī
مجيد	Ditulis	<i>majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	ū
فروض	Ditulis	<i>furūd</i>

F. Vokal rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	ai
بينكم	Ditulis	<i>bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	au
قول	Ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawī al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

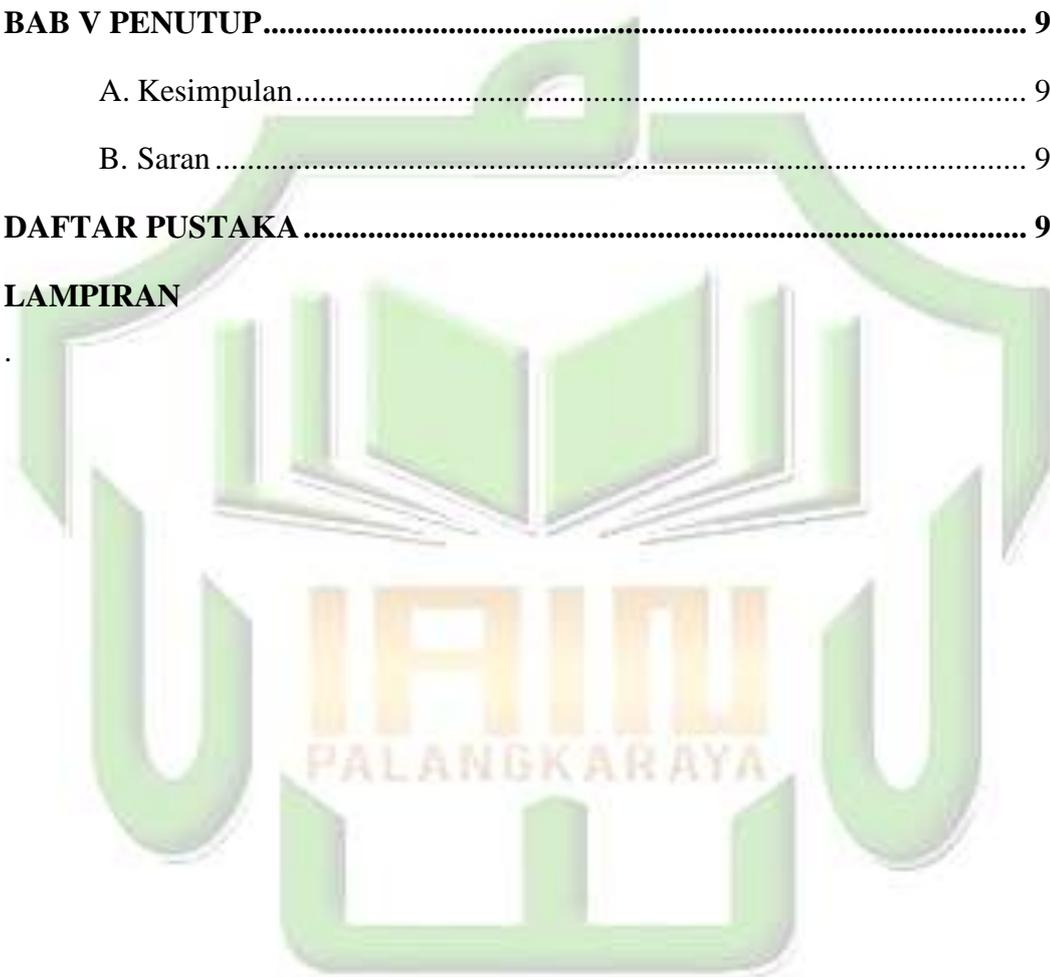


DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ix
MOTTO	x
PERSEMBAHAN.....	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR BAGAN.....	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Kegunaan Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Penelitian Terdahulu.....	6
B. Kajian Teoritis	13
1. Teori Jual Beli dalam Islam	13
2. Teori Penetapan Harga.....	24
3. Teori Permintaan dan Penawaran	33
4. Teori Penyusutan Harga.....	39
5. Ekonomi Syariah.....	41
C. Kerangka Pikir	45
D. Pertanyaan Penelitian	48
BAB III METODE PENELITIAN	49
A. Waktu dan Tempat Penelitian	49
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian	49
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	51
D. Teknik Pengumpulan Data	54
E. Pengabsahan Data.....	58
F. Analisis Data	58
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	61
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	61
1. Sejarah Singkat Kecamatan Jekan Raya	61
2. Visi dan Misi Kecamatan Jekan Raya	63
3. Letak Geografis.....	64
4. Pemerintahan	65
5. <i>Showroom</i> Motor	66
B. Penyajian Data.....	67

C. Analisis Hasil Penelitian.....	83
1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Beli Motor dengan Sistem Tukar Tambah pada <i>Showroom</i> Motor di Kota Palangka Raya	83
2. Mekanisme Penetapan Harga Jual Beli Motor dengan Sistem Tukar Tambah pada <i>Showroom</i> Motor di Kota Palangka Raya Perspektif Ekonomi Syariah	90
BAB V PENUTUP.....	97
A. Kesimpulan.....	97
B. Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	99
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

TABEL 2.1	Tabel Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	11
TABEL 2.2	Daftar Permintaan	35
TABEL 2.3	Daftar Penawaran	38
TABEL 3.1	Tabel Kriteria Penelitian	52
TABEL 3.2	Objek Penelitian	54
TABEL 3.3	Informan	54
TABEL 4.1	Jumlah Penduduk Kecamatan Jekan Raya Berdasarkan Kelurahan	62
TABEL 4.2	RT dan RW di Kecamatan Jekan Raya Berdasarkan Kelurahan	63
TABEL 4.3	Luas Wilayah Kecamatan Jekan Raya Berdasarkan Kelurahan.....	64



DAFTAR BAGAN

BAGAN 2.1 Kerangka Pikir	47
--------------------------------	----



DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1	Kurva Permintaan	36
GAMBAR 2.2	Kurva Penawaran.....	39
GAMBAR 3.1	Komponen dalam Analisis Data	60



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring perkembangan zaman serta didukung oleh kemajuan teknologi, transaksi-transaksi dalam perdagangan atau bisnis semakin beragam. Perdagangan dalam Islam harus dilakukan secara baik, dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah. Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang tidak jujur, merugikan orang lain, serta harus menerapkan prinsip keadilan dalam setiap kegiatan ekonomi.

Terdapat berbagai macam bentuk jual beli dan barang yang diperjualbelikan. Salah satunya adalah transaksi pertukaran barang dengan barang, yaitu barter. Barter adalah kegiatan tukar-menukar barang yang terjadi tanpa perantara uang. Fenomena yang terjadi saat ini ada transaksi sejenis barter, yaitu tukar tambah. Sedikit berbeda dengan barter, dalam tukar tambah pasti adanya tambahan uang di dalam transaksinya, baik dari pihak yang satu atau yang lainnya. Salah satu usaha yang melakukan jual beli dengan sistem tukar tambah adalah *showroom* motor, tak terkecuali *showroom* motor yang ada di kota Palangka Raya.

Sebagian besar *showroom* motor di kota Palangka Raya melakukan jual beli motor bekas. Transaksi yang dilakukan adalah jual atau beli motor bekas baik tunai atau kredit, serta praktik jual beli dengan sistem tukar

tambah. Hal ini peneliti temui pada saat observasi di kota Palangka Raya dan wawancara secara tidak langsung dengan beberapa pemilik *showroom*.¹

Kemungkinan terjadinya tukar tambah dimaksud disebabkan pada jenis motor dengan merk yang sama dan tahun keluaran berbeda, atau merk motor yang berbeda. Berbagai kemungkinan ini lah yang menjadi alasan konsumen membeli motor dengan sistem tukar tambah. Hasil wawancara dengan konsumen yang melakukan transaksi jual beli dengan sistem tukar tambah dengan merk motor yang berbeda, alasannya adalah ingin mencari motor yang lebih bagus.²

Praktik jual beli dengan sistem tukar tambah, bisa jadi pembeli atau *showroom* yang menambah harga. Penambahan itu tergantung motor yang dijadikan objek jual beli dengan sistem tukar tambah tersebut. Berdasarkan observasi awal peneliti, penetapan harga jual adalah dari modal yang dikeluarkan untuk mendapatkan motor. Sedangkan dalam menetapkan harga beli yang digunakan oleh *showroom* adalah yang pertama memperhatikan kondisi fisik motor, kelengkapan surat-menyurat motor, pajak, dan menaksir biaya-biaya yang diperlukan untuk memperbaiki motor, serta permintaan terhadap motor yang menjadi objek.³ Setelah mempertimbangkan hal-hal itu, dapatlah harga taksiran yang ditetapkan oleh *showroom*.

Penetapan harga motor yang menjadi objek itu sangat penting. Penetapan harga dalam praktik jual beli dengan sistem tukar tambah inilah yang peneeliti ingin lihat dari perspektif ekonomi syariah, baik dari aspek

¹ Observasi Peneliti pada tanggal 25 November 2018 di kota Palangka Raya.

² Wawancara dengan MC, pada Minggu, 24 Maret 2019

³ Wawancara dengan pemilik *showroom* RM, pada Minggu, 24 Maret 2019

keadilan, menerapkan prinsip *khiyar*, dan prinsip *An-Taradin* yaitu suka sama suka⁴, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul: **“PENETAPAN HARGA JUAL BELI MOTOR DENGAN SISTEM TUKAR TAMBAH PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”**.

B. Batasan Masalah

Untuk mendapatkan hasil yang mendalam tentang inti permasalahan, maka pembahasan dalam tulisan ini terbatas pada mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah perspektif ekonomi syariah. *Showroom* motor di kota Palangka Raya lebih banyak terletak di kecamatan Jekan Raya, maka peneliti memilih di kecamatan Jekan Raya, serta kecamatan Jekan Raya merupakan pusat perekonomian kota Palangka Raya.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya?
2. Bagaimana mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya perspektif ekonomi syariah?

⁴ Lihat Q.S. An-Nisa ayat 29, Allah melarang untuk saling memakan harta dengan jalan yang bathil, yaitu jalan yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka sehingga tidak ada pihak yang terdzalimi.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui dan menganalisis mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palanga Raya.
2. Mengetahui mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palanga Raya perspektif ekonomi syariah.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu sebagai berikut:

1. Kegunaan teoritis
 - a. Menambah wawasan bagi peneliti dalam mengetahui dan menerapkan ilmu pengetahuan.
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumbangan informasi dan pengetahuan bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi tukar tambah serta pihak yang ingin mengadakan penelitian terhadap masalah yang sama.
2. Kegunaan praktis
 - a. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
 - b. Sebagai informasi bagi para pengusaha *showroom* motor dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, dikemukakan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka, terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teoritis yang meliputi teori jual beli dalam Islam, teori penetapan harga, teori permintaan dan penawaran, teori penyusutan harga dan ekonomi syariah.

BAB III Metode Penelitian, terdiri atas waktu dan tempat penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, metode pengumpulan data, pengabsahan data dan analisis data.

BAB IV Penyajian dan Analisis Data, pada bab ini membahas lebih dalam tentang mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya dan mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya perspektif ekonomi syariah.

BAB V Penutup, terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran peneliti terhadap literatur yang ada, peneliti menemukan beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan judul penelitian yang peneliti angkat, yaitu:

Ely Nur Jaliyah (2010), judul skripsi “Pandangan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga dalam Jual Beli di Rumah Makan Prasmanan Pendowo Limo Jl. Bima Sakti No. 37 Sapean Yogyakarta”. Permasalahan dalam penelitian ini adalah ditemukannya jual beli yang mengandung unsur ketidakadilan, yaitu menetapkan harga yang sama dalam porsi makan yang berbeda pada rumah makan yang bertemakan prasmanan. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa penetapan harga di rumah makan prasmanan Pendowo Limo menggunakan metode penetapan harga berbasis harga, yang mencerminkan konsep penetapan harga yang baik, yaitu penjual menetapkan harga berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung. Sedangkan menurut hukum Islam, penetapan harga di rumah makan Pendowo Limo sudah sesuai dengan hukum Islam karena kebijakan menetapkan harga yang dibuat oleh pengelola rumah makan Pendowo Limo termasuk strategi pemasaran dalam berusaha. Mengenai harga yang disamakan dalam hal pengambilan porsi makan yang banyak dengan porsi makan yang sedikit itu merupakan strategi dalam berdagang agar dapat menarik para pembeli, selama

tidak ada kecurangan dan antara penjual dan pembeli tidak ada unsur keterpaksaan maka dibolehkan.⁵ Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah untuk memperkaya teori pendukung tentang penetapan harga dan pandangan hukum Islam tentang hal itu.

Siti Julaeha (2014), judul skripsi “Strategi Pedagang Buah dalam Menetapkan Harga di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya”. Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana strategi pedagang buah dalam menetapkan harga dan kendala yang mempengaruhi pedagang dalam menetapkan harga. Pendekatan penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, dan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah: 1) Dilihat dari permasalahan maka pedagang buah membedakan menjadi 4 bagian, yaitu menetapkan harga berdasarkan biaya, menetapkan harga berdasarkan nilai/kualitas, menetapkan harga berdasarkan laba, menetapkan harga berdasarkan persaingan. 2) Kendala yang mempengaruhi dalam menetapkan harga yakni seperti barangnya kosong, barang yang diambil ternyata tidak sesuai pesanan, buahnya layu, dan faktor pelayanan bisa mempengaruhi tingginya harga jual. 3) Solusi dalam menetapkan harga yakni dengan cara menjual buah dengan harga sewajarnya tidak perlu memasang harga terlalu tinggi dan akibatnya kalau memasang harga terlalu tinggi

⁵ Ely Nur Jaliyah, “*Pandangan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga dalam Jual Beli di Rumah Makan Prasmanan Pendowo Limo Jl. Bima Sakti No. 37 Sapen Yogyakarta*”, Skripsi, Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2010, t.d.

berdampak buruk untuk buahnya juga.⁶ Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah memperkaya teori penetapan harga dan kendala yang dihadapi dalam menetapkan harga.

Munawarah (2014), judul skripsi “Kaidah Penetapan Harga Sembilan Bahan Pokok di Pasar Besar Kota Palangka Raya”. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana kaidah penetapan harga sembilan bahan pokok di Pasar Besar kota Palangka Raya dan rasionalitas apa saja yang menjadi kaidah dalam penetapan harga sembilan bahan pokok di Pasar Besar kota Palangka Raya. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) dan pendekatan kualitatif deskriptif dengan pedagang sembilan bahan pokok di pasar besar kota Palangka Raya menjadi subjek penelitian. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa: 1) Kaidah penetapan harga sembilan bahan pokok di pasar besar kota Palangka Raya adalah berdasarkan pertimbangan permintaan pasar dan persediaan barang di pasar serta kesempatan dalam menaikkan harga sesuai situasi dan kondisi pasar yang juga dimanfaatkan oleh para pedagang untuk memperoleh keuntungan. 2) Rasionalitas yang menjadi kaidah dalam penetapan harga sembilan bahan pokok di pasar besar kota Palangka Raya berdasarkan pertimbangan kualitas barang, biaya pengeluaran untuk menyediakan dan memasok barang, dan juga faktor alam dalam menyediakan persediaan barang. Hal ini merupakan hal

⁶ Siti Juleiha, “*Strategi Pedagang Buah dalam Menetapkan Harga di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya*”, Skripsi, Palangka Raya: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2014, t.d.

yang wajar dilakukan para pedagang.⁷ Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah teori penetapan harga yang digunakan untuk meneliti kaidah penetapan harga yang ditetapkan oleh pedagang sembilan bahan pokok.

Sovi Nur Aisyah (2015), judul skripsi “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (Studi kasus di toko Arafah jl. Perjuangan Cirebon)”. Masalah dalam penelitian ini adalah penetapan harga menggunakan mekanisme penetapan *odd price*, yaitu penetapan harga dengan nominal harga atau mata uang yang tidak berlaku seperti Rp 5.675, penetapan harga ini mengandung unsur ketidakjelasan dan akan merugikan pembeli karena pada saat pembayaran harga akan dibulatkan dan penjual mengambil keuntungan yang lebih melalui pembulatan harga yang dilakukan oleh pihak penjual. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa mekanisme penetapan harga nominal yang tidak jelas atau penetapan harga *odd price* di toko Arafah menggunakan penetapan harga berbasis keadilan. Penetapan harga di toko Arafah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah karena harga yang ditetapkan tidak mendzalimi pembeli, yaitu toko Arafah mengambil keuntungan pada tingkat kewajaran. Toko Arafah tidak mengambil keuntungan dari pembulatan harga melainkan dikumpulkan dan dialihkan untuk dana sosial.⁸ Relevansi penelitian

⁷ Munawarah, “Kaidah Penetapan Harga Sembilan Bahan Pokok di Pasar Besar Kota Palangka Raya”, *Skripsi*, Palangka Raya: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2014, t.d.

⁸ Sovi Nur Aisyah, “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon)”, *Skripsi*, Cirebon: Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon, 2015, t.d.

ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah teori mekanisme dan proses penetapan harga yang diterapkan oleh penjual, serta teori yang digunakan untuk menyesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.

Salehatul Khairiyah (2017), judul skripsi “Penetapan Harga Buah Berdasarkan Klasifikasi Konsumen Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pedagang Buah di Kelurahan Kalamancangan Kecamatan Sebangau Kota Palangka Raya)”. Masalah dalam penelitian ini adalah ada beberapa pedagang buah yang membedakan harga berdasarkan klasifikasi konsumen yang membeli buah sehingga peneliti tertarik untuk meneliti apakah sesuai dengan etika bisnis Islam. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan harga yang dilakukan pedagang buah yang berdasarkan klasifikasi konsumen menurut etika bisnis Islam. Hasil penelitian ini adalah: 1) Mayoritas para pedagang buah tradisional di kelurahan Kalamancangan dalam menetapkan harga tidak pernah ada rapat untuk menyepakati setiap harga buah yang dijual, akan tetapi kisaran harga di antara pedagang tidak jauh berbeda. 2) Latar belakang para pedagang buah tradisional dalam menetapkan harga buah adalah melihat dari beberapa aspek, yaitu modal, kualitas buah, dan harga pesaing. Namun tidak jarang ada juga pedagang buah yang menetapkan harga buah melihat dari penampilan para konsumennya. 3) Penetapan harga berdasarkan klasifikasi konsumen menurut etika bisnis Islam yang dilakukan oleh sebagian pedagang buah tradisional di kelurahan Kalamancangan terhadap konsumen dengan cara membeda-bedakan harga jual antara konsumen yang menggunakan mobil, motor, dan jalan kaki, seharusnya transaksi tersebut

dihindari karena tidak layak apabila membeda-bedakan. Lain halnya pedagang bersedekah kepada pembeli maka hal itu sangat dianjurkan.⁹ Relevansi penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah penetapan harga yang diterapkan oleh penjual, serta teori penetapan harga yang digunakan.

Adapun persamaan dan perbedaan diatas dengan penelitian yang akan diteliti diuraikan pada tabel berikut:

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama, tahun, dan judul	Perbandingan	
		Persamaan	Perbedaan
1.	Ely Nur Jaliyah (2010), judul skripsi “Pandangan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga dalam Jual Beli di Rumah Makan Prasmanan Pendowo Limo Jl. Bima Sakti No. 37 Sapen Yogyakarta”	Penetapan harga, pandangan Islam, penelitian kualitatif	Perbedaan terdapat pada studi penelitian, Ely Nur Jaliyah dalam jual beli di rumah makan. Sedangkan penelitian peneliti dalam jual beli sepeda motor. Perbedaan lain terdapat pada subjek jual beli yang diteliti, Ely Nur Jaliyah produk yang dikerjakan dari awal sampai produk jadi. Sedangkan penelitian langsung barang jadi.
2.	Siti Julaeha (2014), judul skripsi “Strategi Pedagang Buah dalam Menetapkan Harga di	Penetapan harga, penelitian kualitatif	Perbedaan terdapat pada studi penelitian, Siti Julaeha meneliti penetapan harga

⁹ Salehatul Khairiyah, “*Penetapan Harga Buah Berdasarkan Klasifikasi Konsumen Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pedagang Buah di Kelurahan Kalamangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya)*”, Skripsi, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2017, t.d.

	Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya”		pedagang buah. Sedangkan penelitian peneliti pada <i>showroom</i> motor.
3.	Munawarah (2014), judul skripsi “Kaidah Penetapan Harga Sembilan Bahan Pokok di Pasar Besar Kota Palangka Raya”	Penetapan harga. Penelitian kualitatif	Perbedaan terdapat pada studi penelitian, Munawarah pada harga sembilan bahan pokok di pasar besar. Sedangkan penelitian peneliti harga motor dengan sistem tukar tambah pada <i>showroom</i> motor.
4.	Sovi Nur Aisyah (2015), judul skripsi “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (Studi kasus di toko Arafah jl. Perjuangan Cirebon)”	Penetapan harga, pandangan ekonomi Islam, penelitian kualitatif	Perbedaan terdapat pada studi penelitian, Sovi Nur Aisyah meneliti harga pada toko Arafah. Sedangkan penelitian peneliti meneliti harga pada <i>showroom</i> motor.
5.	Salehatul Khairiyah (2017), “Penetapan Harga Buah Berdasarkan Klasifikasi Konsumen Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pedagang Buah di Kelurahan Kalampangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya)”	Penetapan harga, penelitian kualitatif	Perbedaan terdapat pada subjek penelitian, Salehatul Khairiyah meneliti pedagang buah sedangkan penelitian peneliti adalah pemilik <i>showroom</i> motor.

Sumber: Dibuat oleh Peneliti, 2019

B. Kajian Teoritis

1. Teori Jual Beli dalam Islam

a. Pengertian jual beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *ba'i* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.¹⁰

Jual beli menurut istilah adalah tukar menukar atau peralihan kepemilikan dengan cara pergantian menurut bentuk yang diperbolehkan oleh *syara'*¹¹ atau menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lainnya atas kerelan kedua belah pihak.¹²

Secara terminologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikan jual beli.

- 1) Menurut ulama Hanafiah, "Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat."¹³
- 2) Said Sabiq mendefinisikan: "Saling menukar harta dengan harta atas dasar suka sama suka"¹⁴

¹⁰ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000, h. 111.

¹¹ Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh*, Jakarta: Kencana, 2003, h. 193.

¹² Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin, *Fiqh Madzhab Syafi'i*, Bandung: Pustaka Setia, 2007, h. 22.

¹³ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, h. 113.

¹⁴ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003, h. 114.

- 3) Imam Nawawi mendefinisikan, “Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik”.¹⁵
- 4) Menurut Jalaluddin al-Mahally pengertian jual beli adalah, “Tukar menukar sesuatu dengan sesuatu dengan adanya ganti atau imbalan”.¹⁶

Hendi Suhendi dalam buku yang berjudul *Fiqh Muamalah*, memberikan definisi jual beli sebagai berikut:

“Jual beli ialah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus yang dibolehkan, antara kedua belah pihak atas dasar saling rela atau ridha atas pemindahan kepemilikan sebuah harta (benda), dan memudahkan milik dengan berganti yang dapat dibenarkan yaitu berupa alat tukar yang sah dalam ketentuan syara’ yang disepakati.”¹⁷

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, jual beli adalah transaksi tukar menukar barang/jasa atas dasar suka sama suka menurut cara yang ditentukan syariat yang diikuti dengan pemindahan kepemilikan. Jual beli pada dasarnya merupakan kemudahan untuk manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya.

b. Dasar hukum jual beli

Dasar hukum jual beli terdapat dalam al-Qur’an, hadist, dan ijma’, yaitu sebagai berikut:

- 1) Al-Qur’an

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016, h. 63.

¹⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007, h. 36.

Artinya: "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."¹⁸

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

Artinya: "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu"¹⁹

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: "Kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan suka sama suka"²⁰

2) Hadits

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب؟ قال: يا قال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور ، رواه البزار وصححه الحاكم

Artinya: "Dari Rafa'ah bin Rafi' radhiyallahu 'anhu, bahwasanya Nabi shallallahu 'alaihi wasallam pernah ditanya: "Pekerjaan apakah yang paling baik?" Beliau menjawab: "Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik." (HR. al-Bazzar dan dishahkan oleh al-Hakim)²¹

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

¹⁸ Departemen Agama, Al-Qur'an Surah Al-Baqarah [2]: 275.

¹⁹ Departemen Agama, Al-Qur'an Surah Al-Baqarah [2]: 198.

²⁰ Departemen Agama, Al-Qur'an Surah An-Nisa' [4]: 29.

²¹ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram*, Jakarta: Pustaka Amani, 1995, h. 196.

Artinya: “Jual beli itu sah hanya dengan suka sama suka” (HR. Ibnu Majah)²²

3) Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.²³

c. Rukun dan syarat jual beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu sah menurut *syara'*.

1) Rukun jual beli

Rukun jual beli di kalangan Jumhur, yaitu *ba'i waal-musytari* (penjual dan pembeli), *tsaman wa mabi'* (harga dan barang), dan *shighat* (ijab dan kabul). Sementara itu, pada mazhab Hanafiyah, yang menjadi rukun jual beli hanya *ijab* dan *kabul*.²⁴

2) Syarat jual beli

Ketentuan hukum apakah jual beli itu sah (halal) atau tidak, maka ada syarat-syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

a) Syarat orang yang berakad

²² Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung:LPPM Univ. Islam Bandung, 1995, h.

²³ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000, h. 73.

²⁴ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, h. 65.

Ulama fiqih sepakat, bahwa orang yang melakukan akad jual-beli harus memenuhi syarat:

(1) Berakal atau *mumayyiz*. Jual beli tidak dipandang sah apabila dilakukan oleh orang gila dan anak kecil yang belum berakal. Kemudian, bagaimana hukumnya jual beli yang dilakukan oleh anak-anak, seperti yang biasa terjadi sekarang? Terjadi perbedaan pendapat dikalangan ulama tentang hal ini. Ulama di kalangan Hanafiyah, Malikiyah, dan Hanabilah berpendapat transaksi jual beli yang dilakukan anak-anak kecil yang telah *mumayyiz*²⁵ adalah sah selama ada izin dari walinya. Dalam hal ini, golongan Hanafiyah tidak menyaratkan berakal *baligh* dalam jual beli. Transaksi yang dilakukan oleh anak kecil yang telah *mumayyiz* adalah sah. Ulama Syafi'iyah berpendapat, jual beli yang dilakukan oleh anak kecil tidak sah karena tidak ada *ahliyah* (kepantasan/kemampuan). Dalam hal ini ulama Syafi'iyah memandang *aqid* (pihak yang berakad) disyaratkan cerdas, maksudnya telah *baligh*, dan mempunyai *ahliyah* (kemampuan) dalam persoalan agama dan harta.²⁶

(2) Orang yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Maksudnya, seorang tidak dapat bertindak dalam

²⁵ *Mumayyiz* adalah dapat membedakan sesuatu yang baik dan buruk, lebih kurang berumur 7 tahun.

²⁶ *Ibid.*, h. 66.

waktu yang bersamaan sebagai pembeli dan sekaligus sebagai penjual. Misalnya, Ahmad menjual sekaligus membeli barangnya sendiri, maka jual belinya tidak sah.²⁷

b) Harus ada ijab Kabul

Syarat pertama dalam jual beli adalah ijab kabul sebagai wujud kerelaan kedua belah pihak. Adanya kerelaan tidak dapat dilihat sebab kerelaan berhubungan dengan hati kerelaan dapat diketahui melalui tanda-tanda lahirnya tanda yang jelas menunjukkan kerelaan adalah ijab dan kabul, firman Allah dalam surah an Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁸

Jual beli yang menjadi kebiasaan misalnya jual beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan ijab kabul, ini adalah pendapat jumhur. Menurut fatwa ulama Syafi'iyah, jual beli barang-barang yang kecil pun harus ijab dan kabul, tetapi menurut Imam al-Nawawi dan ulama

²⁷ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010, h. 72.

²⁸ Departemen Agama, Al-Qur'an Surah An-Nisa' [4]: 29.

Muta'akhirin Syafi'iyah berpendirian bahwa boleh jual beli barang-barang yang kecil dengan tidak ijab dan kabul seperti membeli permen.²⁹

c) Syarat-syarat barang yang diperjualbelikan

(1) 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 semua barangnya maka sebagian diletakkan pedagang di gudang atau masih di pabrik, tetapi secara meyakinkan barang itu boleh dihadirkan sesuai dengan persetujuan pembeli dengan penjual.

(2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Oleh sebab itu, bangkai, khamar, dan darah tidak sah menjadi objek jual beli, karena dalam pandangan *syara'* benda-benda seperti itu tidak bermanfaat bagi muslimin.

(3) Milik seseorang. Barang yang bukan milik seseorang tidak boleh diperjualbelikan kecuali ada mandat yang diberikan oleh pemilik seperti akad *wakalah* (perwakilan). Orang yang diberikan mandat memiliki otoritas atau wilayah untuk menjual-belikan barang tersebut walaupun bukan miliknya.

²⁹ Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin S., *Edisi Lengkap Fiqh Madzhab Syafi'i Buku 2*, Bandung: Pustaka Setia, 2000, h. 27.

- (4) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.³⁰

d. Macam-macam jual beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi, yaitu dari segi obyek jual beli dan segi pelaku jual beli. Ditinjau dari segi benda yang dijadikan obyek jual beli ada tiga macam:

- 1) Jual beli benda yang kelihatan, yaitu pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak.
- 2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian, yaitu jual beli salam (pesanan). Salam adalah untuk jual beli yang tidak tunai (kontan), pada awalnya meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya adalah perjanjian sesuatu yang penyerahan barang- barangnya ditangguhkan hingga masa -masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.
- 3) Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat, yaitu jual beli yang dilarang oleh agama Islam, karena barangnya tidak tentu atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.³¹

³⁰ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqih Muamalat*, h. 75-76.

³¹ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, h. 75-76.

Dari segi objeknya jual beli dibedakan menjadi empat macam:

- 1) *Ba'i al-muqayadhah*, yaitu jual beli barang dengan barang, atau yang lazim disebut dengan barter. Seperti menjual hewan dengan gandum.
- 2) *Ba'i al-muthlaq*, yaitu jual beli barang dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan *as-tsamn* secara mutlaq, seperti dirham, dolar atau rupiah.
- 3) *Ba'i as-sarf*, yaitu menjualbelikan *as-tsamn* (alat pembayaran) dengan *as-tsamn* lainnya, seperti dirham, dinar, dolar atau alat-alat pembayaran lainnya yang berlaku secara umum.
- 4) *Ba'i as-salam*. Dalam hal ini barang yang diakadkan bukan berfungsi sebagai *mabi'* melainkan berupa *dain* (tangguhan) sedangkan uang yang dibayarkan sebagai *as-tsamn*, bisa berupa *'ain* bisa jadi berupa *dain* namun harus diserahkan sebelum keduanya berpisah. Oleh karena itu *as-tsalam* dalam akad salam berlaku sebagai *'ain*.³²

Ditinjau dari segi pelaku akad (subyek) jual beli terbagi menjadi tiga bagian, yaitu:

- 1) Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan, yaitu akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan isyarat yang merupakan pembawaan alami dalam menampakkan

³² Ghufron A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002, h. 141.

kehendak, dan yang dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dan pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan.

- 2) Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan atau surat-menyurat, jual beli seperti ini sama dengan *ijab qabul* dengan ucapan, misalnya via pos dan giro. Jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majlis akad, tapi melalui pos dan giro. Jual beli seperti ini dibolehkan menurut syara'. Dalam pemahaman sebagian Ulama', bentuk ini hampir sama dengan bentuk jual beli *salam*, hanya saja jual beli salam antara penjual dan pembeli saling berhadapan dalam satu majlis akad. Sedangkan dalam jual beli via pos dan giro antara penjual dan pembeli tidak berada dalam satu majlis akad.
- 3) Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah *mu'athah*, yaitu mengambil dan memberikan barang tanpa *ijab* dan *qabul*, seperti seseorang mengambil barang yang sudah bertulisan label harganya, dibandrol oleh penjual dan kemudian memberikan uang pembayarannya kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilakukan tanpa *ijab qabul* antara penjual dan pembeli, menurut sebagian ulama' Syafi'iyah tentu hal ini dilarang, tetapi menurut sebagian lainnya, seperti Imam Nawawi membolehkan jual beli barang kebutuhan sehari-hari dengan cara demikian, yaitu tanpa *ijab qabul* terlebih dahulu.³³

³³ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, h.77-78.

e. Jual beli dengan sistem tukar tambah

Tukar tambah dalam KBBI memiliki kata dasar tukar atau bertukar, yang artinya memperoleh sesuatu dengan memberikan sesuatu. Apabila tukar kemudian ditambah kata tambah, maka artinya adalah bertukar barang dengan barang dengan memberi tambahan uang.³⁴

Tukar tambah dalam Islam disebut juga *ba'i al-muqayadhadh* atau lazim disebut dengan barter. Jual beli dengan sistem tukar tambah dikatakan riba apabila objek jual beli merupakan barang yang diharamkan adanya sesuatu tambahan. Barang semacam ini dikenal dengan barang atau komoditi ribawi. Ada enam barang ribawi yang disebutkan dalam hadits dari Abu Sa'id Al Khudri, Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda,

الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلٍ يَدًا بِيَدٍ فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَزَادَ فَقَدْ أَزْبَى الْأَخِذُ وَالْمُعْطَى فِيهِ سَوَاءٌ

Artinya : “Jika emas dijual dengan emas, perak dijual dengan perak, gandum dijual dengan gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum) dijual dengan sya'ir, kurma dijual dengan kurma, dan garam dijual dengan garam, maka jumlah (takaran atau timbangan) harus sama dan dibayar kontan (tunai). Barangsiapa menambah atau meminta tambahan, maka ia telah berbuat riba. Orang yang mengambil tambahan tersebut dan orang yang memberinya sama-sama berada dalam dosa” (HR. Muslim no. 1587).³⁵

³⁴ Arti Kata Tukar, Dalam <https://kbbi.web.id/tukar.html> (Online 27 Januari 2020)

³⁵ Wasilul Chair, *Riba dalam Perspektif Islam dan Sejarah*, Iqtishadia, Vol. 1, No. 1, Juni 2014, h. 107

Menurut Syekh Abu Zakaria Yahya Muhyiddin, barang ribawi yang dilarang adalah emas dan perak (*nuqud*), benda berharga yang kadang kala dicetak dalam bentuk mata uang logam (*fulus*), dan kadang pula dicetak dalam rupa perhiasan (*haliyyun*) atau emas batangan (*tibrun*). Selain itu, Syekh Abu Zakaria juga menambahkan selain emas dan perak, yang termasuk barang ribawi adalah bahan pangan, seperti gandum, kurma, dan garam. Maksud bahan pangan ini adalah yang dikonsumsi oleh anak adam, meskipun suatu saat ada kesamaan dengan bahan pangan hewan, maka ia masuk barang ribawi.³⁶

Subjek penelitian ini adalah motor dilihat dari kategorinya, motor bukan termasuk alat tukar, bukan barang berharga, bukan bahan pangan, dan tidak bisa ditakar. Maka motor bukan barang ribawi yang dimaksud dalam hadits diatas dan dapat disimpulkan jual beli motor dengan sistem tukar tambah tidak dilarang atau diperbolehkan.

2. Teori Penetapan Harga

a. Pengertian Harga

Harga ialah sejumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa atau sejumlah nilai yang konsumennya untuk mendapatkan manfaat dari atau memiliki atau menggunakan jasa.³⁷

Harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk

³⁶ NU Online, *Mengenal Macam-macam Barang Ribawi*, dalam <https://islam.nu.or.id/post/read/95074/mengenal-macam-macam-barang-ribawi> (Online 27 Januari 2020)

³⁷ Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, Malang: Bayumedia Publishing, 2004, h. 212.

atau jasa atau sejumlah nilai tukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.³⁸

Buchari Alma mengatakan bahwa dalam teori ekonomi, pengertian harga, nilai dan *utility* merupakan konsep yang paling berhubungan:

“Yang dimaksud dengan *utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*) dan memuaskan konsumen (*satisfaction*). Terdapatnya *value* yang merupakan nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang. Sekarang ini ekonomi kita tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Maka harga merupakan sejumlah uang yang digunakan untuk menilai dan mendapatkan produk maupun jasa yang dibutuhkan oleh konsumen”.³⁹

Tjiptono mengatakan bahwa:

“Agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Di samping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat”.⁴⁰

Tjiptono mengungkapkan bahwa harga dijadikan sebagai indikator dari manfaat yang diperoleh konsumen atas barang dan jasa yang diterima, hal ini erat kaitannya dengan sebuah nilai yang didapat konsumen atas harga. Nilai dapat didefinisikan sebagai rasio antara

³⁸ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: Prehallindo, 2005, h. 72.

³⁹ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2005, h. 159.

⁴⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Offset, 1997, h. 151.

manfaat yang dirasakan terhadap harga atau dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Manfaat yang dirasakan}}{\text{Harga}}$$

Dari persamaan di atas, suatu nilai barang atau jasa yang dirasakan oleh konsumen dipengaruhi oleh manfaat yang diterima yang meningkat pada harga tertentu, demikian sebaliknya.⁴¹

b. Tahap-tahap penetapan harga

Penetapan harga selalu menjadi masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau wewenang yang mutlak dari seorang pengusaha atau pihak perusahaan. Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Meskipun penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta *share* pasar yang dapat dicapai perusahaan.⁴²

Kolter dan Amstrong mengungkapkan faktor-faktor yang mempengaruhi dan harus diperhitungkan dalam penetapan harga yaitu:

⁴¹ *Ibid.*

⁴² Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, h. 223.

1) Faktor lingkungan internal

Faktor lingkungan internal terdapat beberapa faktor mendasar yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga dari setiap produk yang dihasilkan, seperti:

- a) 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, melaksanakan tanggung jawab sosial bagi masyarakat.
- b) Strategi bauran pemasaran, karena harga merupakan salah satu elemen dalam bauran pemasaran, maka dalam menentukan harga sebaiknya dikoordinasikan lebih lanjut dengan elemen pemasaran lainnya seperti: produk, tempat, promosi, biaya dan organisasi.⁴³

2) Faktor lingkungan eksternal

Faktor yang perlu diperhatikan dengan seksama oleh perusahaan dalam menetapkan harga dari setiap produk yang diproduksi yaitu faktor lingkungan eksternal, karena dalam faktor ini terdapat dua faktor utama, yaitu:

⁴³ Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Ed. 13 Jilid 2, Jakarta: Erlangga, 2009, h. 39.

a) Sifat pasar dan permintaan

Pihak yang ditugaskan untuk bertanggung jawab dalam penetapan harga hendaknya memperhatikan dan memahami dengan baik sifat suatu pasar dan permintaan pasar yang dihadapi atas produk yang dihasilkan. Apakah pasar tersebut termasuk dalam pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, oligopoli dan sebagainya.

b) Persaingan

Aspek persaingan merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian yang intensif dari pihak penting di perusahaan mengenai keputusan dalam menetapkan harga. Michael Porter mengatakan ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh terhadap persaingan suatu industri, yaitu:

- (1) Persaingan dalam industri yang bersangkutan
- (2) Produk substitusi
- (3) Pelanggan
- (4) Pemasok
- (5) Ancaman pendatang baru⁴⁴

3) Unsur-unsur lingkungan lainnya

Selain kedua faktor tersebut, maka perusahaan juga perlu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor lainnya seperti, kondisi ekonomi suatu negara karena terdapat berbagai fenomena

⁴⁴ *Ibid.*

dapat mempengaruhi arus ekonomi seperti inflasi, serangan bom, resesi maupun tingkat bunga bank. Dan juga peraturan dan kebijakan pemerintah terhadap sosial lainnya.⁴⁵

Menurut Sopiah dan Syihabudhin dalam bukunya Manajemen Bisnis Ritel mengungkapkan tujuan penetapan harga antara lain:

- 1) Membentuk citra seperti sebagai *market leader* yang mampu menentukan *price leader*.
- 2) Mempercepat penjualan
- 3) Promosi
- 4) Perlindungan atas ancaman pesaing yang kerap memainkan harga, meningkatkan daya saing melalui harga “miring” dan lain-lain.⁴⁶

c. Metode penetapan harga

Adapun metode-metode penetapan harga antara lain sebagai berikut:

- 1) Penetapan harga dengan biaya tambahan (*cost-plus pricing*)

Penetapan harga dengan biaya tambahan (*cost-plus pricing*) adalah menetapkan harga satu unit produk senilai dengan total biaya per unit ditambah laba yang diinginkan dari unit. Sebuah perusahaan harus berorientasi ke pasar dan melayani keinginan-keinginan konsumen dengan menetapkan harga yang terjangkau sesuai dengan keinginan konsumen.

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ Sopiah dan Syihabudhin, *Manajemen Bisnis Ritel*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008, h. 146.

- 2) Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan penawaran

Metode penetapan harga yang lain adalah metode menentukan harga terbaik demi tercapainya laba yang optimal melalui keseimbangan antara biaya dengan permintaan pasar. Dalam membahas permintaan harus membedakan antara kurva permintaan yang dihadapi oleh penjual dengan yang dihadapi oleh industri. Jika sebuah perusahaan beroperasi dalam pasar persaingan yang sempurna, kurva permintaannya akan berbentuk horizontal, artinya penjual tunggal tidak dapat mengendalikan pasar. Seluruh produknya bisa dijual dengan harga pasar.

- 3) Harga-harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar

Dengan berorientasi pada pasar, harga jual berarti bisa ditetapkan sama dengan harga jual produk pesaing atau di atasnya dan kalau perlu dibawahnya. Adanya penetapan harga yang berbeda pada setiap kemasannya yang sesuai dengan manfaat dan kualitas produk yang ditawarkan.⁴⁷

- d. Harga yang adil dalam Islam

Konsep harga yang adil pada hakikatnya telah ada dan digunakan sejak awal kehadiran Islam. Al-Qur'an sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya harga.

⁴⁷ William J. Stanton, *Prinsip Manajemen Edisi Ketujuh Jilid 1*, terj. Yohanes Lamarto, Jakarta: Erlangga, 1985, h.324.

Sekalipun penggunaan istilah tersebut sudah ada sejak awal kehadiran Islam, Ibnu Taimiyah tampaknya merupakan orang yang pertama kali menaruh perhatian khusus terhadap permasalahan harga yang adil. Dalam membahas persoalan yang berkaitan dengan harga, ia sering menggunakan dua istilah, yakni kompensasi yang setara (*'iwadh al-mitsl*) dan harga yang setara (*tsaman al-mitsl*).⁴⁸

Harga yang adil menurut Ibnu Taimiyah adalah nilai harga di mana orang-orang menjual barangnya dapat diterima secara umum sebagai hal yang sepadan dengan barang yang dijual itu ataupun barang-barang yang sejenis lainnya di tempat dan waktu tertentu. Keadilan yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyah berhubungan dengan prinsip *la dharar* yakni tidak melukai dan tidak merugikan orang lain. Maka dengan berbuat adil akan mencegah terjadinya tindak kezaliman.⁴⁹

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan

⁴⁸ Boedi Abdullah, *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2010, h. 253.

⁴⁹ Nur Chamid, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 233.

manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.⁵⁰

Menurut Yusuf Qardhawi, bahwa penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. *Tas'ir* ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan. Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat seperti menetapkan undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.⁵¹

Jauh sebelum sekarang, dalam sejarah Islam harga yang adil telah dipraktikkan oleh Rasulullah dan masyarakat Madinah di berbagai bidang. Menegakkan sistem harga yang adil bagi Rasulullah merupakan perintah Al-Qur'an, yang selalu mementingkan dan mengedepankan tegaknya keadilan di berbagai bidang, termasuk bidang ekonomi. Indikator adil yang dimaksud adalah terwujudnya pasar yang berjalan sesuai dengan mekanisme alamiah, tanpa campur tangan pemerintah dan kejahatan seperti monopoli. Artinya tingkat harga yang berlaku di pasar benar-benar berasal dari kekuatan penawaran dan permintaan,

⁵⁰ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, Jakarta: 2009, h. 332.

⁵¹ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997, h. 257.

atau dalam istilah ekonomi disebut sebagai hukum “*Supply and Demand*” atau teori penawaran dan permintaan.⁵²

3. Teori Permintaan dan Penawaran

a. Teori Permintaan

Menurut teori ekonomi mikro, permintaan didefinisikan sebagai banyaknya suatu komoditi yang ingin dibeli dapat dibeli oleh konsumen pada berbagai tingkat harga pada suatu saat tertentu.⁵³ Fungsi permintaan (*demand function*) adalah fungsi yang memperlihatkan keterkaitan antara variabel jumlah permintaan dengan variabel-variabel atau faktor-faktor yang mempengaruhinya.⁵⁴ Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Harga barang itu sendiri
- 2) Harga barang lain yang berkaitan erat dengan barang tersebut
- 3) Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat
- 4) Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat
- 5) Cita rasa masyarakat
- 6) Jumlah penduduk
- 7) Ramalan mengenai keadaan di masa yang akan datang⁵⁵

Hukum permintaan menyatakan: makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut.

⁵² Abdul Aziz, *Ekonomi Islam: Analisis Mikro & Makro*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008, h. 106.

⁵³ Suryawati, *Teori Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2003, h. 11.

⁵⁴ Lia Amaliawati dan Asfia Murni, *Ekonomika Mikro*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014, cet. Ke-2, h. 37.

⁵⁵ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006, h. 76.

Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.⁵⁶

Jumlah suatu barang yang diminta tidak hanya tergantung pada harga saja, tetapi juga dipengaruhi faktor lain, seperti pendapatan, selera, perkiraan, banyaknya konsumen serta harga barang lain.

- 1) Perubahan pendapatan, apabila pendapatan konsumen meningkat maka konsumen akan membeli suatu barang dengan harga yang sama, konsumen dapat membeli jumlah yang lebih banyak, tetapi apabila faktor lain tetap.
- 2) Selera konsumen akan suatu barang meningkat dapat mendorong pembelian yang lebih banyak meski harga tidak berubah.
- 3) Perkiraan (*expectation*) apabila konsumen memperkirakan harga suatu barang meningkat dikemudian hari, maka konsumen akan cenderung membeli lebih banyak pada saat itu.
- 4) Jumlah konsumen, apabila jumlah penduduk bertambah maka jumlah suatu barang yang dibeli akan meningkat besar meskipun harga tidak turun.
- 5) Harga barang lain, hubungan suatu barang dengan barang lain itu dapat saling mengganti (*substitute*) dan saling melengkapi (*komplementer*).⁵⁷

Teori yang menjelaskan hubungan antara permintaan terhadap harga adalah merupakan pernyataan positif yang disebut sebagai teori

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ Nopirin, *Pengantar Ilmu Ekonomi: Makro dan Mikro*, Yogyakarta: BPFE, 2000, h. 34-

determinasi permintaan yang berbunyi: perbandingan lurus antara permintaan terhadap harganya yaitu jika permintaan naik maka harga relatif akan naik, sebaliknya.⁵⁸

Teori permintaan dan penawaran selalu dikaitkan dengan kurva.

Sudono Sukirno berpendapat bahwa:

“Kurva permintaan dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli”.⁵⁹

Perhatikan tabel permintaan dan kurva berikut:

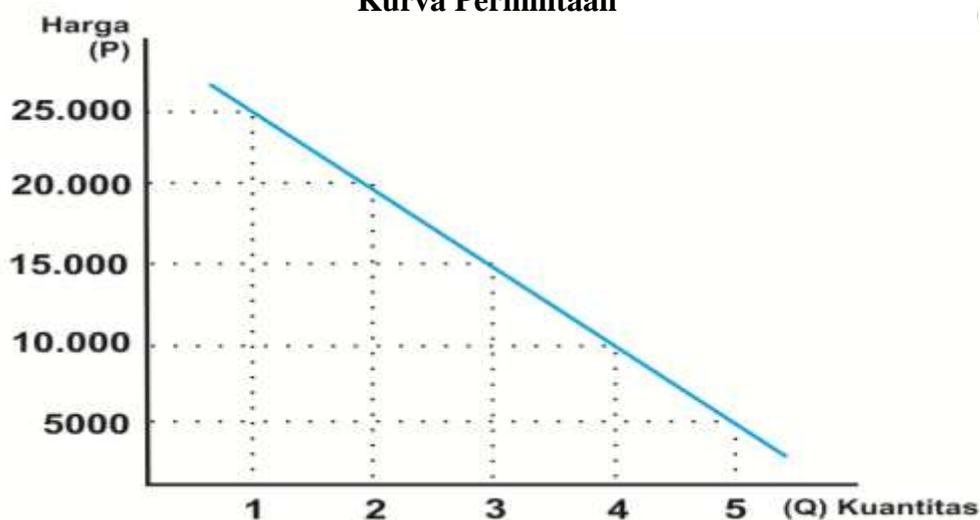
Tabel 2.2
Daftar Permintaan

Harga Barang Per-unit (Rp)	Kuatitas/jumlah Barang yang diminta
5.000	5
10.000	4
15.000	3
20.000	2
25.000	1

⁵⁸ Yopi Nisa Febianti, *Permintaan dalam Ekonomi Mikro*, Edunomic, Vol. 2, No. 1, Tahun 2014 h. 20.

⁵⁹ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori*, h. 77.

Gambar 2.1
Kurva Permintaan



Tabel 2.2 memberikan informasi suatu barang yang sama dengan harga yang berbeda. Harga 5000 dengan jumlah permintaan 5, tetapi harga 10.000 jumlah permintaan 4, dan seterusnya. Semakin tinggi harga barang, maka semakin sedikit jumlah permintaan barang tersebut, maka hukum permintaan berlaku. Kemudian, dari tabel 2.2 di paparkan dalam kurva permintaan seperti pada gambar 2.1. Gambar tersebut terdapat lima titik dengan harga dan permintaan yang berbeda. Kurva permintaan pada umumnya menurun dari kiri atas ke kanan bawah.

b. Teori Penawaran

Menurut teori ekonomi mikro, penawaran didefinisikan sebagai banyaknya suatu barang yang ingin ditawarkan oleh produsen di pasar pada berbagai tingkat harga pada suatu saat tertentu.⁶⁰ Jika permintaan

⁶⁰ Suryawati, *Teori Ekonomi Mikro*, h. 17.

ditentukan oleh kegunaan barang, maka penawaran ditentukan oleh kelangkaan (*scarcity*). Suatu benda langka karena jumlah yang ditawarkan ini dapat kurang, karena tiap barang harus dihasilkan dengan memakai faktor-faktor produksi, antara lain: buruh, mesin, pabrik, alat-alat pengangkut, tanah, dan pengusaha, yang jumlahnya terbatas.⁶¹ Fungsi penawaran (*supply function*) adalah fungsi yang memperlihatkan keterkaitan antara variabel jumlah barang yang ditawarkan dengan variabel-variabel atau faktor-faktor yang mempengaruhinya.⁶² Keinginan para penjual dalam menawarkan barangnya pada berbagai tingkat harga ditentukan oleh beberapa faktor penting sebagai berikut:

- 1) Harga barang itu sendiri
- 2) Harga barang-barang lain
- 3) Biaya produksi
- 4) Tujuan-tujuan operasi perusahaan tersebut
- 5) Tingkat teknologi yang digunakan⁶³

Harga suatu barang selalu dipandang sebagai faktor yang sangat penting dalam menentukan penawaran barang. Oleh sebab itu, teori penawaran erat hubungannya antara tingkat harga dengan jumlah barang yang ditawarkan. Hukum penawaran pada dasarnya mengatakan bahwa makin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang

⁶¹ Kadariah, *Teori Ekonomi Mikro*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1994, h. 13.

⁶² Lia Amaliawati dan Asfia Murni, *Ekonomika Mikro*, h. 46.

⁶³ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori*, h. 85.

tersebut yang ditawarkan oleh para penjual. Sebaliknya, makin rendah harga suatu barang semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan.⁶⁴

Kurva penawaran menurut Sadono Sukirno:

“Kurva penawaran adalah suatu kurva yang menunjukkan hubungan di antara harga sesuatu barang tertentu dengan jumlah barang tersebut yang ditawarkan”.⁶⁵

Perhatikan tabel dan gambar berikut:

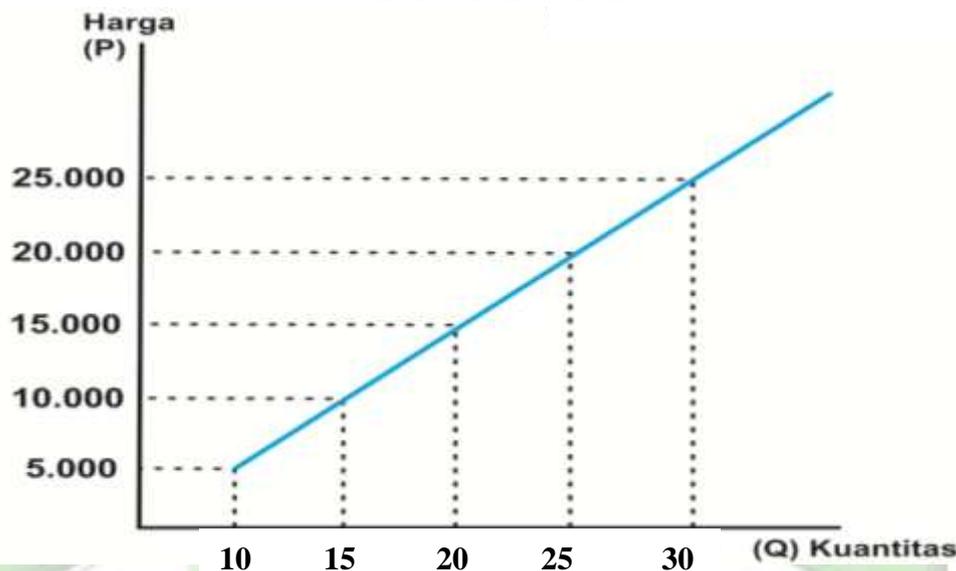
Tabel 2.3
Daftar Penawaran

Harga Per-unit (P)	Jumlah yang ditawarkan Per-unit (Q)
5.000	10
10.000	15
15.000	20
20.000	25
25.000	30

⁶⁴ *Ibid.*, h. 86.

⁶⁵ *Ibid.*

Gambar 2.2
Kurva Penawaran



Pada tabel 2.3, menunjukkan harga suatu barang yang sama dengan harga yang berbeda. Harga 5000 jumlah yang ditawarkan sebanyak 10, pada harga 10.000 jumlah yang ditawarkan 15, begitu seterusnya. Semakin mahal harga barang, barang yang ditawarkan semakin banyak. Maka berlaku hukum penawaran pada gambar 2.2. Kemudian dipaparkan dalam bentuk kurva, yaitu gambar 2.2. Pada umumnya kurva penawaran menaik dari kiri bawah ke kanan atas. Berarti arah pergerakannya berlawanan dengan arah pergerakan kurva permintaan.

4. Teori Penyusutan Harga

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 17, penyusutan adalah alokasi secara sistematis jumlah yang dapat disusutkan dari suatu aktiva sepanjang masa manfaat. Sedangkan menurut Ikatan Akuntansi

Indonesia, penyusutan adalah alokasi jumlah aktiva yang disusutkan sepanjang masa manfaat yang diestimasi dibebankan pada pendapatan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Nilai perolehan aktiva, khususnya aktiva tetap akan semakin menurun dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, suatu aktiva perlu diadakan penyusutan.⁶⁶

Ada beberapa cara untuk menghitung penyusutan, diantaranya sebagai berikut:

a. Metode garis lurus

Metode garis lurus, biaya penyusutan dialokasikan berdasarkan berlalunya waktu, dalam jumlah yang sama, sepanjang masa manfaat aktiva tetap. Biaya penyusutan dihitung dengan rumus:

$$\begin{aligned} \text{Biaya penyusutan} &= \text{Tarif penyusutan} \times \text{Dasar penyusutan} \\ \text{Dasar penyusutan} &= \text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa} \end{aligned}$$

b. Metode saldo menurun

Metode saldo menurun, biaya penyusutan makin menurun dari tahun ke tahun. pembebanan yang makin menurun didasarkan pada anggapan bahwa semakin tua, kapasitas aktiva tetap, dalam memberikan jasanya, juga akan makin menurun. Dalam metode saldo menurun, biaya penyusutan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya penyusutan} &= \text{Tarif penyusutan} \times \text{Dasar penyusutan} \\ \text{Dasar penyusutan} &= \text{Nilai buku awal periode} \end{aligned}$$

⁶⁶ Mia Lasmi Wardiyah, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Bandung: Pustaka Setia, 2016, h. 287-288.

c. Metode jumlah angka tahun

Metode jumlah angka tahun akan menghasilkan penyusutan yang sama dengan metode saldo menurun. Jumlah penyusutan akan manurun dari tahun ke tahun. Tetapi cara perhitungan penyusutan berbeda dengan metode saldo menurun. Biaya penyusutan dalam metode ini dihitung dengan menggunakan rumus⁶⁷

$$\begin{aligned} \text{Biaya penyusutan} &= \text{Tarif penyusutan} \times \text{Dasar penyusutan} \\ \text{Dasar penyusutan} &= \text{Harga perolehan} - \text{Nilai sisa} \end{aligned}$$

Peneliti menggunakan teori penyusutan harga untuk membantu meneliti berapa nilai wajar harga motor yang di transaksikan di *showroom* pada saat tukar tambah. Sehingga dapat mengukur dan membandingkan hasil taksiran harga yang ditetapkan oleh *showroom* motor dengan nilai wajar motor tersebut.

5. Ekonomi Syariah

Ekonomi syariah dalam bahasa Arab sering diistilahkan dengan *al-iqtishad al-islami*. Kata *al-iqtishad* secara bahasa berarti *al-qashadu* yaitu pertengahan dan berkeadilan. Kata *al-iqtishad* didefinisikan dengan pengetahuan tentang aturan yang berkaitan dengan produksi kekayaan, mendistribusikan dan mengkonsumsinya.⁶⁸

Apabila merumuskan pengertian ekonomi syariah dalam Undang-undang No. 3 Tahun 2006 tentang perubahan atas Undang-undang No. 7

⁶⁷ Soemarso S. R., *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Rineka Cipta, 1999, Ed. Ke-4, h.33.

⁶⁸ Moh. Mufid, *Kaidah Fiqh Ekonomi Syariah*, Makassar: Ebookuid, 2017, h. 22.

Tahun 1989 tentang Peradilan Agama, maka ekonomi syariah berarti perbuatan dan/atau kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut prinsip syariah, antara lain meliputi: bank syariah, lembaga keuangan mikro syariah, asuransi syariah, reasuransi syariah, reksadana syariah, obligasi syariah dan surat berharga berjangka menengah syariah, sekuritas syariah, pembiayaan syariah, pegadaian syariah, dana pensiun lembaga keuangan syariah, dan bisnis syariah.⁶⁹ Ekonomi syariah yang merupakan bagian dari sistem perekonomian syariah, memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berfokus kepada *amr ma'ruf nahi mungkar* yang berarti mengerjakan yang benar dan meninggalkan yang dilarang.

Hakikat ekonomi syariah merupakan bentuk aplikasi ajaran syariat dalam aktivitas ekonomi. Pemahaman ini sangat relevan untuk digunakan sebagai pisau analisis problematika aktivitas ditengah masyarakat. Misalnya, penetapan harga, perilaku konsumen, kebijakan fiskal, dan moneter yang berkaitan dengan zakat.⁷⁰ Tujuan utama yang ingin dicapai dalam suatu sistem ekonomi Islam berdasarkan konsep dasar dalam Islam, yaitu tauhid dan berdasarkan rujukan pada al-Qur'an dan Sunnah adalah:

- a. Memenuhi kebutuhan dasar manusia, meliputi sandang, pangan papan, kesehatan, dan pendidikan untuk setiap lapisan masyarakat;
- b. Memastikan kesetaraan kesempatan untuk semua orang;
- c. Mencegah terjadinya pemusatan kekayaan dan meminimalkan ketimpangan dana distribusi pendapatan dan kekayaan di masyarakat;

⁶⁹ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009, h. 3

⁷⁰ Moh. Mufid, *Kaidah Fiqh Ekonomi*, h. 22.

- d. Memastikan kepada setiap orang kebebasan untuk mematuhi nilai-nilai moral;
- e. Memastikan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.⁷¹

Nilai-nilai dasar ekonomi syariah dapat dilihat dari sabda Nabi berikut: “Dari Abu Sa’ad al-Khuddzri r.a katanya, Rasulullah *Sholallahu A’alaihi Wasallam* bersabda, pedagang yang terpercaya, jujur akan bersama dengan para nabi, para Shaddiqin dan syuhada.” (HR. Al-Tirmizi). Dalam riwayat lain, Rasulullah *Sholallahu A’alaihi Wasallam* bersabda, “Pedagang yang jujur lagi terpercaya akan bersama dengan para nabi, para shiddiqin dan para syuhada pada hari Kiamat”. (HR. Ahmad).⁷²

Hadis di atas menjelaskan tentang nilai-nilai dasar ekonomi, yaitu kejujuran, transparansi dan kepercayaan, ketuhanan, kenabian, serta pertanggungjawaban. Nilai-nilai ini selanjutnya akan dijelaskan sebagai berikut:

- a. Kejujuran, merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan umat manusia, termasuk dalam bidang ekonomi. Dengan aktivitas ekonomi yang dilandasi dengan kejujuran, manusia akan saling mempercayai dan terhindar dari penipuan. Manusia akan merasa tenang dan tentram dalam kehidupannya tanpa rasa was-was disebabkan kekhawatiran hak-haknya diambil orang lain.

⁷¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2017, h. 23.

⁷² Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)*, Jakarta: Kencana, 2008, h. 10.

- b. Amanah, disamping jujur, amanah juga sangat dianjurkan dalam aktivitas ekonomi. Kejujuran dan amanah mempunyai hubungan yang sangat erat karena orang yang selalu jujur pastilah amanah (terpercaya). Perbedaannya kejujuran bermula dari dalam diri si pelaku, sedangkan amanah berdasar dari kepercayaan orang lain yang diberikan kepadanya. Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* memerintahkan agar umat Islam menunaikan amanat kepada orang yang berhak menerimanya dan jika memutuskannya amanat agar dilakukan secara adil.
- c. Ketuhanan, konsep ketuhanan dalam ekonomi Islam secara sederhana dapat digambarkan bahwa tujuan Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* menciptakan manusia di bumi ini tidak lain adalah untuk beribadah kepada-Nya. Seperti shalat, puasa, zakat, haji, dan sebagainya (ibadah *mahdhah*) maupun aktivitas keseharian yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhannya seperti berdagang, bertani, bekerja di kantor, dan sebagainya dengan niat beribadah kepada Allah (ibadah *ghayr mahdhah*).
- d. Kenabian, ada beberapa model perilaku ekonomi yang dicontohkan oleh Nabi misalnya cara menjual barang yang benar, melakukan gadai, berserikat dalam bisnis, dan sebagainya juga pandangan Nabi tentang harta kekayaan. Rasulullah memandang harta dan kekayaan bukan tujuan hidup tetapi sekedar sebagai sarana hidup. Karena itu, kekayaan sesungguhnya bukan untuk mencapai kepuasan secara materil saja. Sebenarnya kekayaan itu menurut Rasulullah adalah kekayaan jiwa

karena seseorang yang jiwanya lapang, maka akan berlapang dada meskipun tak sepeser pun uang ada dalam genggamannya.

- e. Pertanggungjawaban, segala aktivitas ekonomi hendaklah dilakukan dengan penuh tanggung jawab. Tanggung jawab muncul karena manusia adalah makhluk mukalaf, yaitu makhluk yang diberi beban hukum berbeda dengan makhluk lain seperti binatang dan tumbuh-tumbuhan. Karena takliif itulah, manusia harus mempertanggungjawabkan segala aktivitasnya dan karena itu pula ia oleh Rasulullah disebut sebagai pemimpin. Setiap manusia muslim yang dewasa, akil baligh serta *mumayyiz* adalah pemimpin dan mempertanggungjawabkan kepemimpinannya.⁷³

C. Kerangka Pikir

Judul dalam penelitian ini adalah “Penetapan Harga Jual Beli Motor dengan Sistem Tukar Tambah Perspektif Ekonomi Syariah”. Secara umum harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kedzaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan menjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan. Hal penting yang harus diperhatikan dalam menetapkan harga adalah mekanisme yang diterapkan dalam menetapkan harga. Kemudian mekanisme itu digali dengan beberapa teori yang telah ada,

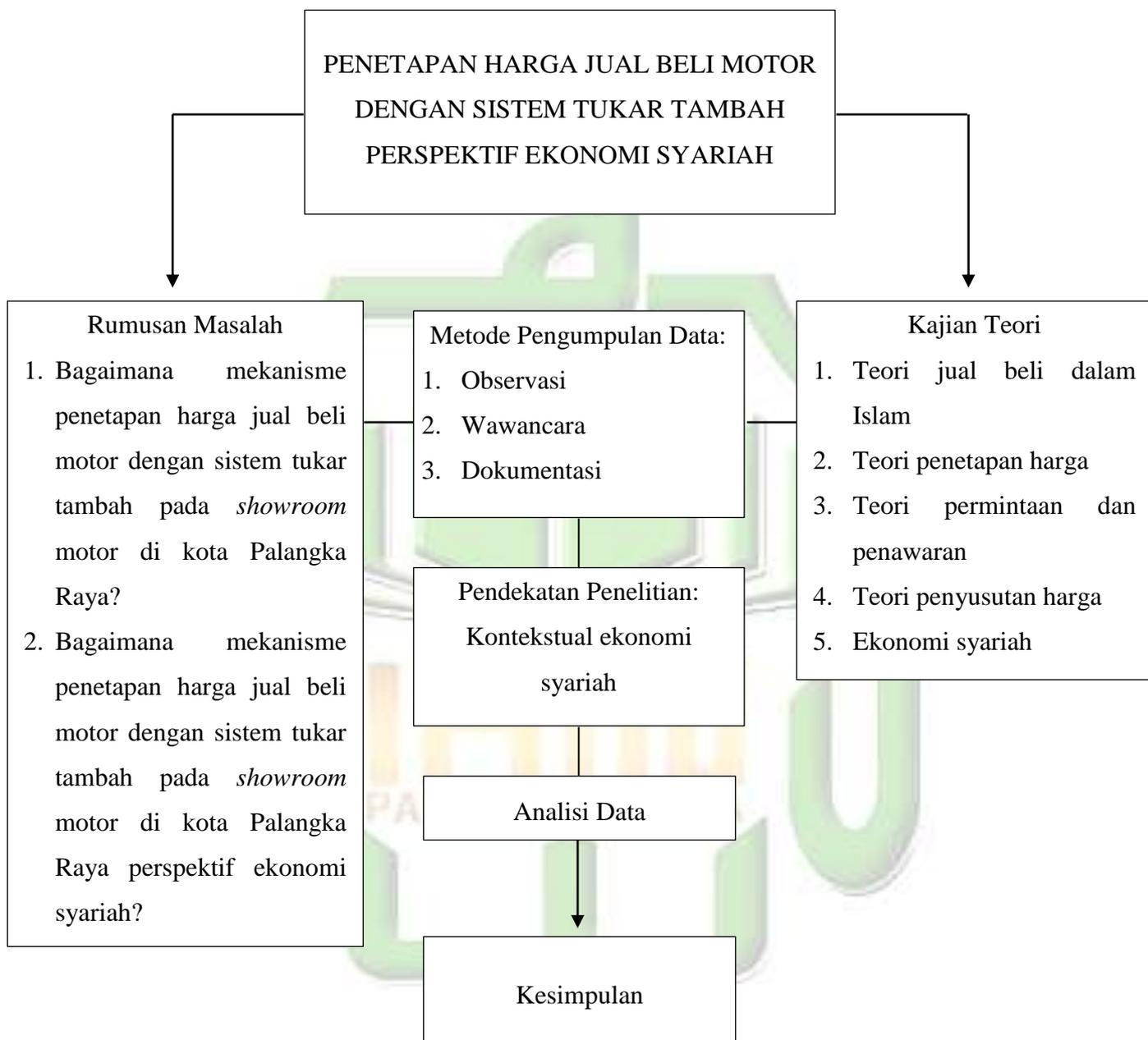
⁷³ *Ibid.*, h. 11-16.

mengumpulkan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kontekstual ekonomi syariah, kemudian data dianalisis sehingga di dapatlah kesimpulan apakah mekanisme yang diterapkan sesuai dengan perspektif ekonomi syariah.

Untuk lebih jelasnya peneliti membuat skematika dalam bentuk bagan di bawah ini:



Bagan 2.1
Kerangka Pikir



D. Pertanyaan Penelitian

Agar wawancara lebih terarah dan terstruktur, maka dibuat daftar pertanyaan. Adapun pertanyaan penelitian yang ditujukan kepada subjek adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses transaksi tukar tambah motor di *showroom* Bapak/Ibu?
2. Bagaimana mekanisme Bapak/Ibu dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah?
3. Apa saja yang menjadi pertimbangan Bapak/Ibu dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah?
4. Apakah Bapak/Ibu menggunakan teori penyusutan harga dalam menetapkan harga beli motor dengan sistem tukar tambah?
5. Bagaimana tindakan Bapak/Ibu kalau ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan?
6. Apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga sudah ditetapkan?

Sedangkan pertanyaan penelitian yang ditujukan kepada informan, adalah sebagai berikut:

1. Apa alasan Bapak/Ibu melakukan transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah?
2. Bagaimana proses transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah yang Bapak/Ibu lakukan di *showroom*?
3. Apakah Bapak/Ibu merasa adil terhadap harga yang ditetapkan pemilik *showroom*?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu penelitian

Waktu yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah selama 2 (dua) bulan yaitu dari tanggal 01 Februari s/d 31 Maret 2020 setelah proposal penelitian di seminarkan dan mendapatkan surat izin penelitian dari fakultas. Dua bulan tersebut disesuaikan dengan permasalahan yang akan diteliti, jika dalam waktu tersebut data yang diperoleh belum dapat terkumpul, maka peneliti akan menambah waktu penelitian hingga dapat mencukupi data yang diperlukan untuk dianalisis.

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan di kota Palangka Raya. Terkhusus terhadap *showroom* motor yang ada di kecamatan Jekan Raya, kota Palangka Raya yang melakukan transaksi tukar tambah. Pemilihan tempat penelitian ini karena *showroom* motor banyak terdapat di kecamatan Jekan Raya, serta kecamatan Jekan Raya merupakan pusat perekonomian kota Palangka Raya.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Strauss dan Corbin (dalam V. Wiratna Sujarweni) menjelaskan yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah:

“Jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran)”⁷⁴

Penelitian kualitatif secara umum dapat digunakan untuk penelitian tentang kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, aktivitas social, dan lain-lain. Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk memahami fenomena atau gejala sosial dengan cara memberikan pemaparan berupa gambaran yang jelas tentang fenomena atau gejala sosial tersebut dalam bentuk rangkaian kata yang pada akhirnya akan menghasilkan sebuah teori.

2. Pendekatan penelitian

Penelitian ini termasuk kedalam penelitian lapangan atau *field research* yang artinya penelitian ini dilakukan langsung dilapangan. Pendekatan yang digunakan adalah kontekstual ekonomi syariah. Pendekatan kontekstual ekonomi syariah adalah pendekatan yang dilakukan berdasarkan hal-hal yang terjadi dilapangan sesuai dengan sistem perekonomian dalam Islam. Sistem perekonomian Islam merupakan sistem perekonomian yang berbasis pada nilai-nilai dan prinsip-prinsip syariah yang bersumber dari Al-Qur'an dan As-Sunnah.⁷⁵ Sejalan dengan pendapat diatas, Syikar Sila memberikan pandangannya tentang ekonomi Islam, menurutnya ekonomi Islam adalah ekonomi ilahiah. Alasan dari Syakir Sila adalah karena aktifitas ekonomi Islam titik berangkatnya dari

⁷⁴ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Perss, 2014, h. 19.

⁷⁵ Yuliyani, *Konsep dan Peran Strategis Ekonomi Syariah Terhadap Isu Kemiskinan*, Iqtishadia, Vol. 8, No. 1, Maret 2015, h. 137.

Allah, dan tujuannya dalam rangka mencari ridha Allah, serta cara-caranya tidak bertentangan dengan syariat-Nya.⁷⁶ Alasan peneliti menggunakan pendekatan ini adalah memahami dan menganalisis apakah mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah yang terjadi pada *showroom* motor di kota Palangka Raya sesuai dengan syariat Islam, yaitu bersumber pada Al-Qur'an dan As-Sunnah serta hanya mencari ridha Allah *Subhanahu Wa Ta'ala*.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah penjual (pemilik *showroom*) yang menerapkan jual beli motor dengan sistem tukar tambah, dan peneliti menetapkan pembeli sebagai informan. Sedangkan objek dalam penelitian ini adalah mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah. Dalam menentukan subjek penelitian, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.⁷⁷ Pertimbangan tersebut dimuat dalam beberapa kriteria sebagai berikut:

Kriteria subjek:

1. Pemilik *showroom* yang usaha *showroom*-nya telah memiliki izin usaha.
2. Pemilik *showroom* yang usaha *showroom*-nya berdiri lebih dari 10 tahun.
3. Pemilik *showroom* yang usaha *showroom*-nya memiliki ketersediaan motor yang siap diperjualbelikan lebih dari 10 buah.

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013, Cet. Ke-18, h. 219.

4. Pemilik *showroom* Beragama Islam.
5. Pemilik *showroom* Bersedia di wawancara.

Berikut tabel kriteria dari masing-masing *showroom*:

Tabel 3.1

Tabel Kriteria Penelitian

No	Nama <i>Showroom</i>	Izin Usaha	Berdiri >10 Tahun	Ketersediaan Motor > 10 Buahh	Beragama Islam	Bersedia di Wawancara
1.	SM	Y	Y	Y	Y	Y
2.	SP	Y	-	-	Y	-
3.	DS	Y	Y	Y	Y	-
4.	RaM	Y	Y	Y	Y	-
5.	MM	Y	Y	-	Y	Y
6.	HaM	Y	-	Y	Y	Y
7.	AJM	Y	-	-	Y	Y
8.	DM	Y	-	Y	Y	-
9.	MRM	Y	-	-	Y	Y
10.	SAM	Y	-	-	Y	Y
11.	RM	Y	Y	Y	Y	Y
12.	AM	Y	Y	Y	Y	-
13.	DM	Y	Y	Y	Y	-
14.	HaM	Y	Y	Y	Y	-
15.	SyM	Y	Y	Y	Y	Y
16.	BP	Y	-	Y	Y	-

17.	RM	Y	Y	Y	Y	-
18.	RJM	Y	Y	Y	Y	Y
19.	RiM	-	Y	Y	Y	Y
20.	KJM	Y	-	Y	Y	Y
21.	NM	Y	Y	Y	Y	-
22.	RM	Y	-	Y	Y	-
23.	AJaM	Y	-	Y	Y	-
24.	EM	Y	Y	Y	Y	-
25.	NaM	Y	Y	Y	Y	-
26.	ZM	Y	Y	Y	Y	-
27.	HM	Y	Y	Y	Y	Y
28.	DM	Y	-	Y	Y	Y
29.	HalM	-	Y	Y	Y	-
30.	AKhM	Y	Y	Y	Y	-
31.	SMS	-	Y	Y	Y	
32.	NanM	Y	-	Y	Y	-
33.	AKM	-	-	Y	Y	-

Berdasarkan tabel diatas, dari 33 *showroom* motor yang terletak di kecamatan Jekan Raya, di dapat 5 pemilik *showroom* sebagai subjek penelitian yang memenuhi kriteria penelitian. Untuk lebih jelasnya diuraikan pada tabel berikut:

Tabel 3.2
Objek Penelitian

No.	Nama Inisial Showroom	Mulai Beroperasi	Nama Inisial Pemilik	Jenis Kelamin
1.	SM	2005	M	Laki-laki
2.	RM	1995	BS	Laki-laki
3.	SyM	2005	MN	Laki-laki
4.	RJM	2008	S	Laki-laki
5.	HM	2008	A	Laki-laki

Adapun informan dalam penelitian ini terangkum dalam tabel berikut ini:

Tabel 3.3
Informan

No.	Inisial	Jenis Kelamin	Usia	Keterangan
1.	MAM	Laki-laki	23 Th	Pembeli
2.	MK	Laki-laki	23 Th	Pembeli
3.	MC	Laki-laki	22 Th	Pembeli

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data lapangan yang valid dan akurat dari subjek penelitian, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk penyajian gambar riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut.⁷⁸ Observasi dapat dilakukan dengan partisipasi ataupun nonpartisipasi. Observasi partisipasi (*participatory observation*), yaitu pengamat ikut serta dalam kegiatan yang sedang berlangsung, sedangkan dalam observasi non partisipasi (*nonparticipatory observastion*) yaitu pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan, dia hanya berperan mengamati kegiatan.⁷⁹ Peneliti menggunakan observasi non partisipasi, dengan cara mengamati pelayanan pemilik *showroom* terhadap pembeli yang datang, sikap pada saat melayani pembeli, proses transaksi jual beli sistem tukar tambah, mekanisme dalam menetapkan harga, sikap pada saat pembeli tidak menerima atau tidak setuju dengan harga yang ditetapkan dan proses musyawarah dengan pembeli yang terjadi pada *showroom* yang menjadi subjek. Sehingga, mengetahui mekanisme penetapan harga jual beli yang digunakan secara ilamiah.

⁷⁸ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, h. 32.

⁷⁹ Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017, h. 216.

2. Wawancara

Metode wawancara merupakan proses untuk memperoleh informasi dengan cara tanya jawab secara tatap muka antara peneliti (sebagai pewawancara dengan atau tidak menggunakan pedoman wawancara) dengan subjek yang diteliti.⁸⁰ Menurut Ibrahim, “wawancara adalah salah satu perangkat metodologi favorit bagi penelitian kualitatif (Denzin dan Lincoln). Wawancara menurutnya adalah bentuk perbincangan, seni bertanya dan mendengar”.⁸¹

Wawancara secara garis besar dibagi menjadi dua, yakni wawancara tak terstruktur dan wawancara terstruktur. Wawancara tak terstruktur sering juga disebut wawancara mendalam, sedangkan wawancara terstruktur disebut juga wawancara baku, yang susunan pertanyaannya sudah di tetapkan sebelumnya dengan pilihan-pilihan jawaban yang sudah disediakan.⁸²

Penelitian ini menggunakan metode wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan yang lebih terbuka dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya. Wawancara dilakukan secara terbuka di mana para subjeknya tahu bahwa mereka sedang diwawancarai dan mengetahui apa maksud wawancara. Wawancara yang dilakukan terkait mekanisme

⁸⁰ *Ibid.*, h. 23.

⁸¹ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Panduan Penelitian, Beserta Contoh Proposal Kualitatif)*, Bandung: Alfabeta, 2015, h. 88.

⁸² Dedy Mulyana, *Metodologi Kualitatif: Paradigma Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006, h. 180.

penetapan harga jual dan beli motor dengan sistem tukar tambah, pertimbangan dalam menetapkan harga, dan apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga ditetapkan dan disepakati. Wawancara dilakukan sampai peneliti tidak menemukan informasi baru lagi (jenuh). Data yang digali melalui teknik ini meliputi proses transaksi tukar tambah, mekanisme penetapan harga jual dan beli motor dengan sistem tukar tambah, pertimbangan dalam menetapkan harga, penggunaan teori penyusutan, tindakan jika ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan, poses selanjutnya setelah harga ditetapkan, alasan pembeli melakukan transaksi jual beli dengan sistem tukar tambah, dan keadilan yang dirasakan pembeli pada saat melakukan jual beli dengan sistem tukar tambah.

3. Dokumentasi

Merupakan metode pengumpulan data kualitatif sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu otobiografi, surat-surat pribadi, buku atau catatan harian, memorial, klipping, dokumen pemerintan dan swasta, data di server dan flashdisk, data yang tersimpan di web dan lain-lain.⁸³ Teknik ini peneliti gunakan untuk memperoleh data terkait subjek penelitian, peneliti menggunakan dokumen berupa bukti-bukti transaksi (seperti nota/kuitansi), surat-surat penting seperti Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), dan hal-hal lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

⁸³ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, h. 33.

E. Pengabsahan Data

Menguji keabsahan data penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, yang berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan jalan:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang berpendidikan, orang kaya, pemerintah dan sebagainya.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁸⁴

F. Analisis Data

Analisis data, menurut Patton adalah proses mengurutkan urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan suatu uraian dasar.⁸⁵

Sedangkan menurut Mudjiarahardjo dalam buku Wiranta menjelaskan:

⁸⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015, Cet. Ke-34, h. 331.

⁸⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004, Cet. Ke-18, h.102.

Analisis data adalah sebuah kegiatan untuk mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode atau tanda, dan mengkategorikannya sehingga diperoleh suatu temuan berdasarkan fokus atau masalah yang ingin dijawab.⁸⁶

Terdapat serangkaian aktivitas yang dijelaskan pada pengertian diatas yaitu agar data yang diperoleh bisa disederhanakan untuk akhirnya bisa dipahami dengan mudah.

Metode analisis data kualitatif dilakukan beberapa komponen sebagai berikut:

1. *Data collection* berarti pengumpulan data. Kegiatan pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.
2. *Data reduction* berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.⁸⁷ Data yang diperoleh atau dikumpulkan dari penelitian setelah dideskripsikan apa adanya, maka data yang diperoleh dianggap lemah dan kurang valid akan dihilangkan dan tidak dimasukkan kedalam pembahasan.
3. *Data display* atau penyajian data adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari hasil penelitian dideskripsikan secara ilmiah oleh peneliti tanpa menutupi kekurangan.
4. *Data conclusion drawing* atau *verfying* atau menarik kesimpulan dan verifikasi, yakni melakukan analisis data dengan melihat kembali pada reduksi data dan penyajian data sehingga kesimpulan yang disimpulkan

⁸⁶ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, h. 34.

⁸⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, h. 247.

dari pengumpulan dan pengamatan tidak menyimpang dari data yang dianalisis.⁸⁸

Gambar 3.1

Komponen dalam Analisis Data



⁸⁸ Matthew B. Milles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1999, h. 19.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Kecamatan Jekan Raya

Sejalan dengan terjadinya Gerakan Reformasi, mendorong terjadinya perubahan yang sangat signifikan dalam konfigurasi politik nasional (termasuk perubahan peraturan perundang-undangan pemerintah daerah). Kebijakan otonomi daerah yang sangat luas pada daerah, khususnya kabupaten dan kota.

Mengingat semakin tingginya tuntutan masyarakat akan pelayanan, sehingga menyebabkan terjadinya suatu perubahan yang bergerak secara dinamis sejalan dengan perkembangan waktu serta dalam rangka peningkatan kelancaran penyelenggaraan program pemerintah, pembangunan dan pembinaan kemasyarakatan secara bedaya guna dan berhasil guna sebagai pelaksanaan pasal 66 dan 67 Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah, maka pemerintah kota Palangka Raya memandang perlu untuk dilakukan pembentukan, pemecahan dan penggabungan kecamatan dan kelurahan, maka didasarkan atas desakan tersebut maka pemerintah kota Palangka Raya mengeluarkan Peraturan Daerah kota Palangka Raya No. 32 Tahun 2002 tentang Pembentukan, Pemecahan, dan Penggabungan Kecamatan dan Kelurahan pada tanggal 29 November 2002. Maka dibentuklah beberapa

kecamatan yaitu: kecamatan Pahandut, Jekan Raya, Sebangau, Bukit Batu, dan Rakumpit.⁸⁹

Kecamatan Jekan Raya terdiri dari 4 (empat) kelurahan, yaitu kelurahan Menteng, Palangka, Bukit Tunggal dan Petuk Ketimpun. Sampai pada tahun 2017 jumlah penduduk di wilayah kecamatan Jekan Raya sebanyak 143.508, berikut jumlah penduduk kecamatan Jekan Raya menurut kelurahan:

Tabel 4.1

Jumlah Penduduk Kecamatan Jekan Raya Berdasarkan Kecamatan

No.	Kelurahan	Jumlah Penduduk
1.	Menteng	46.838
2.	Palangka	51.622
3.	Bukit Tunggal	42.367
4.	Petuk Ketimpun	2.681
Jumlah		143.508

Sumber: BPS Kota Palangka Raya

Jumlah penduduk itu tersebar di beberapa Rukun Warga (RW) dan Rukun Tetangga (RT). RW dan RT menurut kelurahan di kecamatan Jekan Raya akan disajikan dalam tabel berikut:

⁸⁹ BPS Kota Palangka Raya, *Jekan Raya dalam Angka 2013*, Palangka Raya: BPS Kota Palangka Raya, 2013, h. ix

Tabel 4.2

RT dan RW di Kecamatan Jekan Raya Berdasarkan Kelurahan

No.	Kelurahan	Rukun Tetangga	Rukun Warga
1.	Menteng	79	13
2.	Palangka	122	25
3.	Bukit Tunggal	97	16
4.	Petuk Ketimpun	7	2
Jumlah		305	56

Sumber: BPS Kota Palangka Raya 2019

2. Visi dan Misi Kecamatan Jekan Raya

Kecamatan Jekan Raya dibawah pimpinan camat bapak Saipullah, SH memiliki visi dan misi sebagai berikut:

a. Visi

Terwujudnya Pelayanan Prima dalam Penyelenggaraan Pemerintah, Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat.

b. Misi

- 1) Mewujudkan sumber daya aparatur dan sumber daya masyarakat yang memiliki kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi;
- 2) Mewujudkan kualitas pelayanan publik;
- 3) Mewujudkan pembangunan infrastruktur pelayanan umum dan pelayanan sosial;
- 4) Mewujudkan kualitas dan kuantitas fasilitas sarana dan prasarana perkantoran;

- 5) Mewujudkan kerukunan dan ketertiban hidup antara kelompok dan agama dalam masyarakat.⁹⁰

3. Letak Geografis

Ibukota kecamatan Jekan Raya adalah Palangka. Tinggi wilayah kecamatan Jekan Raya adalah 12,50 mdpl dengan jarak ke ibukota 5 Km.

Secara administratif kecamatan Jekan Raya dibatasi oleh:

Bagian Utara : Berbatasan dengan kecamatan Bukit Batu

Bagian Selatan : Berbatasan dengan kecamatan Sebangau

Bagian Barat : Berbatasan dengan kabupaten Katingan

Bagian Timur : Berbatasan dengan kelurahan Tumbang Rungan, kabupaten Pulang Pisau dan kecamatan Pahandut.

Secara geografis, luas wilayah kecamatan Jekan Raya sebesar 387,54 Km² (13,58% dari luas kota Palangka Raya).⁹¹ Adapun luas wilayah kecamatan Jekan Raya menurut kelurahan sebagai berikut:

Tabel 4.3

Luas Wilayah Kecamatan Jekan Raya Berdasarkan Kelurahan

No.	Kelurahan	Luas (Km ²)	Persentase
1.	Menteng	31,27	8,07
2.	Palangka	22,49	5,80
3.	Bukit Tunggul	274,15	70,74
4.	Petuk Ketimpun	59,62	15,39

⁹⁰ Visi dan Misi Kecamatan Jekan Raya, dalam <https://kec-jekanraya-palangkaraya.go.id/profil/visi-dan-misi/> (Online 29 Januari 2020)

⁹¹ BPS Kota Palangka Raya, *Kota Palangka Raya dalam Angka 2019*, Palangka Raya: BPS Kota Palangka Raya, 2019, h. 9.

Jumlah	387,53	100
---------------	---------------	------------

Sumber: BPS Kota Palangka Raya 2018

4. Pemerintahan

Berdasarkan Pasal 3 Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Palangka Raya, menyebutkan bahwa kecamatan ditetapkan sebagai perangkat daerah dan kecamatan Jekan Raya termasuk Tipe A. Berdasarkan Peraturan Walikota Palangka Raya Nomor 50 Tahun 2016 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas Fungsi dan Tata Kerja Kecamatan dan Kelurahan Kota Palangka Raya. Susunan organisasi kecamatan dengan Tipe A adalah sebagai berikut:

- a. Camat;
- b. Sekretaris terdiri dari:
 - 1) Sub Bagian Perencanaan, Evaluasi Keuangan dan Aset
 - 2) Sub Bagian Umum dan Kepegawaian
- c. Seksi terdiri dari:
 - 1) Seksi Tata Pemerintah
 - 2) Seksi Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat
 - 3) Seksi Pelayanan Masyarakat
 - 4) Seksi Kesejahteraan Sosial
 - 5) Seksi Ketentraman dan Ketertiban

5. *Showroom* Motor

Showroom berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari 2 kata, yaitu *show* yang berarti pameran atau pajangan dan *room* yang berarti ruangan. Sehingga apabila disatukan maka *showroom* dapat diartikan ruang pameran atau kamar pajangan.⁹² Jadi, *showroom* motor dapat diartikan sebagai suatu ruangan yang digunakan untuk memamerkan motor yang akan dijual.

Fungsi dari sebuah *showroom* adalah untuk memamerkan barang atau produk yang ditawarkan kepada konsumen. Barang yang dipajang dalam sebuah *showroom* bermacam-macam seperti mobil, motor, komputer, barang antik, dan sebagainya. Sebagai tempat memamerkan produk, ruang pameran harus mempunyai kemampuan untuk menampilkan produk yang di pameran secara maksimal. Setiap barang yang dipamerkan di *showroom* tentunya mempunyai karakteristik yang khas dan memerlukan perlakuan yang berbeda-beda.

Showroom motor yang ada di kecamatan Jekan Raya berjumlah 33 *showroom* yang terletak di berbagai tempat, yaitu meliputi Jl. RTA Milono, Jl. G. Obos Induk, Jl. Tjilik Riwut, Jl. Lawu, Jl. Antang, dan Jl. Rajawali. Produk dan jasa yang ditawarkan *showroom* adalah jual atau beli motor bekas kredit atau cash, dan tukar tambah.

⁹² Arti Kata *Showroom*, dalam <https://kamuslengkap.id/kamus/inggris-indoneisa/arti-kata/showroom/> (Online 30 Januari 2020)

B. Penyajian Data

Sebelum peneliti memaparkan hasil penelitian ini, terlebih dahulu memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, yaitu diawali dengan penyampaian surat izin riset dari dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam ke Badan Penelitian dan Pengembangan (BALITBANG). Setelah surat izin riset dari BALITBANG telah keluar, kemudian langsung dipersilahkan untuk terjun ke lapangan untuk melakukan penggalan data.

Penyajian data hasil penelitian ini adalah hasil wawancara kepada 5 orang subjek, yaitu pemilik *showroom* yang telah memenuhi kriteria, dan 3 orang informan tambahan, yaitu pembeli motor dengan sistem tukar tambah. Berikut hasil wawancara yang peneliti peroleh setelah melakukan wawancara:

1. Subjek 1

Nama : M⁹³

Nama *showroom* : SM

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan saudara M, bertanya tentang bagaimana proses transaksi tukar tambah motor di *showroom* Bapak? Beliau menjawab:

“Yang namanya tukar tambah ni lain dengan jual beli biasa, pasti ada yang menambah. Kita tetapkan dulu harganya, pas orangnya datang, kita lihat dulu kondisi barangnya, berapa harga ampunnya, nah dari situ kita lihat siapa yang menambah. Amunnya motor inya tahun muda, motor kita yang te tuha, jadi kita yang nambah”

Artinya: “Yang namanya tukar tambah, beda dengan jual beli biasa, pasti ada yang menambah. Kita tetapkan dulu harganya (motor pembeli), saat orangnya (pembeli) datang, kita lihat kondisi barangnya

⁹³ Wawancara dengan M di Palangka Raya, 08 Februari 2020.

(motor), berapa harga punya (motor) dia, dari situ kita lihat tahu siapa yang menambah. Apabila motor dia tahun muda, motor kita tahun yang lebih tua maka kita yang menambah”

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan kembali bagaimana mekanisme Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah? Beliau menjawab:

“Harga tu kada mesti, tergantung barangnya, baik kadanya, dengan satu kita ambil pasaran patokan harga, misalkan lah Jupiter kalo barang biasa bisa Rp 4.000.000-an ja harganya, kada mesti kalo, kalau barang second ni ada yang larang ada yang murah tergantung barangnya.”

Artinya: “Harga itu tidak mesti, tergantung barangnya (motor), baik atau tidak, dan kita ambil harga pasaran untuk patokan harga, misalkan (motor) Jupiter, kalau barang biasa, bisa Rp 4.000.000-an saja harganya, tidak mesti kan, kalau barang *second* ini ada yang mahal ada yang murah, tergantung barangnya”

Kemudian, peneliti menanyakan kembali apa saja yang menjadi pertimbangan Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah? lalu peneliti menanyakan kembali apakah banyaknya permintaan menjadi salah satu pertimbangan? Beliau menjawab:

“Kondisi barangnya, kaya apa mesinnya, harga pasarannya berapa, surat menyurat, pajak mati beda harga, STNK hilang turun harganya. Banyaknya permintaan kada mempengaruhi harga, tetap kita lihat kondisi motor dan harga pasarannya”

Artinya: “Kondisi barangnya, bagaimana mesinnya, berapa harga pasarannya, surat menyurat, pajak mati beda harga, STNK hilang akan mengurangi harga. Banyaknya permintaan tidak mempengaruhi harga, tetap kita lihat kondisi motor dan harga pasarannya”

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan tentang apakah Bapak menggunakan teori penyusutan harga dalam menetapkan harga beli motor dengan sistem tukar tambah? beliaupun menjawab: *“Kada, kita lihat*

kondisi motor lawan harga pasarannya ja” Artinya: “Tidak, kita hanya melihat kondisi motor dan harga pasarannya saja”.

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan bagaimana tindakan Bapak kalau ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan? Beliau menjawab: “*Kita tolak ai, kita kada bisa menjual lagi, bila kada dapat untuk apa kita gawi*” Artinya: Kita tolak, kita tidak bisa (apabila harga tinggi) menjual lagi, apabila tidak dapat (untung) untuk apa kita melakukannya”

Kemudian penelitian menanyakan apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga sudah ditetapkan? Beliau menjawab:

“Kita beli ai, motornya kita barikan, julung BPKB, julung STNK, ba olah kwitansi atas jual belinya. Akad jual belinya tu cuma salaman ja. Munnya orangnya mencurigakan hanyar kita minta KTPnya, minta KTP atas nama motornya untuk waspada”

Artinya: “Kita beli aja, motornya kita berikan ke pembeli, beri BPKB, beri STNK, buat kwitansi atas jual belinya. Akad jual belinya itu Cuma salaman aja. Apabila orangnya mencurigakan maka kita akan minta KTP pembeli, dan KTP atas nama motornya untuk waspada”

Berdasarkan hasil wawancara dengan *showroom* ini didirikan sejak 1998 yang sebelumnya usaha sewa motor, yang kemudian hingga saat ini SM merupakan salah satu *showroom* terbesar di Jekan Raya. Bapak M menegaskan bahwa penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah di *showroom*-nya itu tidak tidak pasti. Banyak faktor yang harus diperhatikan, mulai dari kondisi motor dan beliau menjadikan harga pasaran sebagai patokan dalam menetapkan harga.

2. Subjek 2

Nama : BS⁹⁴

Nama *showroom* : RM

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan saudara BS, bertanya tentang bagaimana proses transaksi tukar tambah motor di *showroom* Bapak? Beliau menjawab:

“Pembeli datang mau tukar tambah, inya memilih motor dulu, munnya inya perlu duit inya mencari yang lebih murah, tapi kalau inya handak bagus mencari merek baru. Pas motornya dapat menaksir harga tawar menawar, bayar am, surat-suratnya ditukar am”

Artinya: “Pembeli datang mau tukar tambah, dia memilih motor terlebih dahulu, apabila dia perlu dana maka dia mencari (motor) yang lebih murah, tapi apabila dia mau motor bagus dia mencari merk baru. Saat motornya dapat menaksir harga tawar menawar, bayar, surat-suratnya ditukar”

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana mekanisme Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah? Beliau menjawab: *“Misalnya punya kita Rp 10.000.000 kan, nah ampun inya berapa kita menilai, misal ampun inya yang lama Rp 6.000.000, berarti Rp 4.000.000 inya menambahnya.”* Artinya: “Misalkan punya kita (harga jual) Rp 10.000.000, punya pembeli berapa kita menilai (harga beli), misalkan punya dia yang lama Rp 6.000.000, berarti Rp 4.000.000 dia menambahnya”

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali apa saja yang menjadi pertimbangan Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan

⁹⁴ Wawancara dengan BS di Palangka Raya, 08 Februari 2020.

sistem tukar tambah? lalu peneliti menanyakan kembali apakah banyaknya permintaan menjadi salah satu pertimbangan? Beliau menjawab:

“Tergantung merknya, apabila banyak orang suka bisa kita menilai tinggi, munnya inya menjual Rp 7.000.000, trus kerusakannya bisa kita hitung, misalkan untuk membaikinya Rp 500.000 berarti Rp 6.500.000, kemudian kita perbaiki kita rawat, kita jual lagi Rp 7.500.000. Tergantung pasaran pulang, kalau pasar ‘dingin’, dealer-dealer promo, DP rendah, bulanan rendah harga turun. Tapi apabila motor banyak kosong, bisa naik harganya.”

Artinya: “Tergantung merknya, apabila banyak orang suka kita bisa menilai tinggi, apabila dia menjual Rp 7.000.000, kemudian kerusakannya bisa kita hitung, misalkan untuk memperbaikinya Rp 500.000 berarti (harganya) Rp 6.500.000, kemudian kita perbaiki kita rata, kita jual lagi Rp 7.500.000. Tergantung pasaran lagi, kalau pasar ‘dingin’, dealer-dealer promo DP rendah, bulanan rendah (maka) harga (akan) turun. Tapi apabila motor banyak kosong, harga akan naik”

Kemudian peneliti menanyakan tentang apakah Bapak menggunakan teori penyusutan harga dalam menetapkan harga beli motor dengan sistem tukar tambah? beliauapun menjawab:

“Tidak, tergantung model kalau model seperti Beat dan Scoopy itu turunnya tidak terlalu banyak paling Rp 3.000.000 - Rp 4.000.000, tapi seperti motor kopleng itu setahun bisa Rp 10.000.000 turunnya”

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan bagaimana tindakan Bapak kalau ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan? Beliau menjawab: *“Kada papa ai. Kalau kita sudah handak tu dipatok dah”* Artinya: “Tidak apa-apa. Kalau kita sudah mau (menetapkan harga) itu sudah dipatok”

Kemudian penelitian menanyakan apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga sudah ditetapkan? Beliau menjawab:

“Kalau harganya sudah sepakat, orang menjual, surat-suratnya kita cek, nomor mesinnya kita cek, nomor platnya cek, surat-suratnya cocok kada, minta kwitansi pembelian untuk balik nama dan khawatir kalau barang bermasalah, minta fotokopi KTP/identitas”

Artinya: “Kalau harganya sudah sepakat, orang menjual, surat-suratnya kita cek, nomor mesinnya kita cek, nomor platnya cek, kecocokan surat-surat, minta kwitansi pembelian (awal) untuk balik nama dan khawatir kalau barang bermasalah, (kemudian) minta fotokopi KTP/identitas”

Hal yang menarik di dapat oleh peneliti dari bapak BS adalah beliau dapat membaca pasaran, ada saat situasi tertentu yang beliau menyebutnya adalah pasar dingin. Pasaran dingin yang dimaksud adalah ketika motor yang dikeluarkan oleh dealer sangat banyak, sehingga penawaran motor di pasar sangat banyak. Berdasarkan penuturan beliau pada saat situasi tersebut bapak BS terpaksa harus menurunkan harga motor, akan tetapi tetap memperhatikan keuntungan yang didapat.

Saat pembeli datang ingin tukar tambah, bapak BS sangat teliti terhadap motor yang dimiliki pembeli. Menurut beliau penetapan harga motor ini harus cermat dan tepat. Pada saat observasi di lapangan, peneliti mengamati bahwa bapak BS memeriksa kondisi motor pembeli berulang-ulang kali agar memastikan harga yang ditetapkan sesuai dengan kondisi motor aslinya.⁹⁵

3. Subjek 3

Nama : MN⁹⁶

Nama *Showroom* : SyM

⁹⁵ Observasi di Palangka Raya, 17 Februari 2020

⁹⁶ Wawancara dengan MN di Palangka Raya, 10 Februari 2020.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan saudara MN, peneliti bertanya tentang bagaimana proses transaksi tukar tambah motor di *showroom* Bapak? Beliau menjawab:

“Pembeli datang, kalau dia mau tukar tambah, kita persilahkan dia memilih motor yang dia mau ambil, kemudian kita taksir harga motornya dan kita bandingkan dengan harga motor kita. Kemudian didapatlah siapa yang akan menambah, kita tentukan dengan kesepakatan, kalau dia sepakat dengan harga yang kita tawar, kita lanjutkan transaksinya”

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana mekanisme Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah? Beliau menjawab: “Kalau mekanismenya, kita lihat kondisi motornya, dilihat dari tahunnya, biaya perbaikan yang akan dikeluarkan, maka dapatlah harganya”

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali apa saja yang menjadi pertimbangan Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah? lalu peneliti menanyakan kembali apakah banyaknya permintaan menjadi salah satu pertimbangan? Beliau menjawab:

“Pertimbangannya itu kita lihat dari pasar, misalnya motor itu paling laku, paling laris atau paling dicari orang, maka harganya tinggi. Adapun surat-menyurat kita kalkulasikan juga, misalnya STNK-nya hidup, pajaknya hidup atau tidak. Permintaan pasar sangat mempengaruhi, apabila banyak dicari maka harganya tinggi”

Kemudian peneliti menanyakan tentang apakah Bapak menggunakan teori penyusutan harga dalam menetapkan harga beli motor dengan sistem tukar tambah? beliau pun menjawab:

“Penyusutan harga tu pasti sudah, motor pasti susut tapi kada seberapa. Kalau teori penyusutan harga tidak ada, langsung kita

taksir berapa penyusutannya tapi kalau motornya banyak permintaan maka tetap mahal”

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan bagaimana tindakan Bapak kalau ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan? Beliau menjawab:

“Kalau nggak mau dengan harga yang ditetapkan, kita terus bernegosiasi, berapa pembeli ini menginginkan harganya. Kalau masih ada untung (dipenjualan selanjutnya), dengan beberapa pertimbangan seperti kondisi barang dengan pasar baru kita dealkan dengan harga (yang diinginkan) orang itu.”

Kemudian penelitian menanyakan apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga sudah ditetapkan? Beliau menjawab: “Langsung kita bayar, serah terima barangnya, serah terima surat-suratnya”

Penyajian data dari *showroom* SyM tidak dijabarkan artinya seperti yang lain karena beliau menjawab menggunakan bahasa Indonesia. Berdasarkan hasil wawancara diatas, yang menjadi perbedaan bapak MN dengan pemilik *showroom* lain, pada saat pembeli tidak menghendaki atau tidak setuju terhadap harga yang ditetapkan, beliau terus bernegosiasi agar didapat harga yang sesuai dengan keinginan pembeli dan tetap dapat keuntungan. Sedangkan *showroom* lain, apabila pembeli tidak setuju maka mereka tidak melanjutkan transaksi tersebut, karena menurut mereka harga itu sudah sesuai dengan kondisi motornya dan keadaan pasar pada saat itu.

4. Subjek 4

Nama : S⁹⁷

Nama *Showroom* : RJM

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan saudara S. Peneliti bertanya tentang bagaimana proses transaksi tukar tambah motor di *showroom* Bapak? Beliau menjawab:

“Orang handak tukar tambah tu bawa motornya kesini, trus inya memilih motor yang dihandakinya, inya nanya dulu apakah motornya bisa ditukar tambah?. Kemudian dihargai motor yang dibawanya tu”

Artinya: “Orang yang mau tukar tambah itu membawa motornya ke *showroom*, terus dia memilih motor yang dia mau, dia bertanya terlebih dahulu apakah motornya bisa ditukar tambah?. Kemudian motor dia di taksir harganya”

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana mekanisme Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah?

Beliau menjawab:

“Pas orangnya datang kita taksir harga motornya, apabila kondisi motornya bagus mahal harganya, kemudian apabila motornya banyak dicari makin mahal motornya seperti Scoopy Beat, dan kita cek surat menyuratnya. Setelah itu dapatlah harganya”

Artinya: “Ketika orangnya datang, kita taksir harga motornya, apabila kondisi motornya bagus mahal harganya, apabila motornya banyak dicari makin mahal motornya seperti Scoopy Beat, dan kita cek surat menyuratnya. Setelah itu dapatlah harganya”

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali apa saja yang menjadi pertimbangan Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan

⁹⁷ Wawancara dengan S di Palangka Raya, 10 Februari 2020.

sistem tukar tambah? lalu peneliti menanyakan kembali apakah banyaknya permintaan menjadi salah satu pertimbangan? Beliau menjawab:

“Pertimbangan dalam menetapkan harganya tu tergantung kondisi motor, tahunnya, makin muda tahun lumayan harganya, dengan platnya, kalau platnya diluar Palangka Raya lebih murah, kalau diluar Kalteng makin murah lagi harganya, dan surat menyurat. Permintaan mempengaruhi, apabila banyak peminatnya harganya tinggi, seperti Scoopy”

Artinya: “Pertimbangan dalam menetapkan harganya itu tergantung kondisi motor, tahunnya, semakin muda tahun lumayan harganya, dengan platnya, apabila plat diluar Palangka Raya lebih murah, kalau diluar Kalteng makin murah lagi harganya, dan surat menyurat. Permintaan mempengaruhi, apabila banyak permintaan maka harganya tinggi, seperti Scoopy”

Kemudian peneliti menanyakan tentang apakah Bapak menggunakan teori penyusutan harga dalam menetapkan harga beli motor dengan sistem tukar tambah? beliau pun menjawab:

“Penyusutan harga tu pasti, makin tua tahun makin murah harganya, makin muda makin mahal lagi harganya. Tapi kita kada pakai hitungan teori penyusutan harga. Misalnya dalam setahun motor bebek perbedaannya Rp 1.000.000 sampai Rp 1.500.000”

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan bagaimana tindakan Bapak kalau ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan? Beliau menjawab: *“Kalau tidak sepakat, kada papa terserah ja, karena dalam jual beli tu harus sama-sama suka”* Artinya: “Kalau tidak sepakat tidak apa-apa terserah saja, karena dalam jual beli itu harus sama-sama suka”

Kemudian penelitian menanyakan apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga sudah ditetapkan? Beliau menjawab:

“Kita lanjutkan transaksinya, misalkan siapa yang menambah, kalau motor pembeli lebih mahal daripada motor yang kami jual, kami yang menambah. Misalnya motor kami yang lebih mahal dari motor yang dibawanya orangnya yang menambah. Di showroom ini dananya bisa kas atau transfer”

Berdasarkan penuturan bapak S, dalam sebulan transaksi tukar tambah di *showroom* ini sebanyak 30%, dan sisanya adalah jual atau beli motor biasa. Perbedaan yang mendasar bapak S dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah adalah platnya, kalau plat diluar kota Palangka Raya lebih murah dibandingkan di dalam kota Palangka Raya, bahkan lebih murah lagi apabila platnya berasal dari luar Kalimantan Tengah. Menurut beliau apabila jauh dari kota Palangka Raya maka mengurus surat-surat akan memakan biaya yang besar untuk menuju tempat motor itu berasal, maka harga motornya lebih murah.

5. Subjek 5

Nama : A⁹⁸

Nama Showroom : HM

Showroom HM mulai beroperasi pada tahun 2008. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan saudara A, pertanyaan peneliti adalah bagaimana proses transaksi tukar tambah motor di showroom Bapak? Beliau menjawab:

“Prosesnya, pembeli datang membawa motornya sendiri, dia melihat dan memilih motor yang ada dijual kita ini. Kemudian dia menanyakan langsung bahwa mau tukar tambah. Kalau ada kecocokan, melihat masing-masing motor, dia melihat motor kita, kita melihat motornya. Kemudian ditetapkan harga, kalau motor

⁹⁸ Wawancara dengan A di Palangka Raya, 12 Februari 2020.

dia dibawah harga motor kita, pasti dia yang nambah, kalau motornya lebih mahal dari motor kita, kita yang nambah”

Kemudian peneliti menanyakan bagaimana mekanisme Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah?

Beliau menjawab:

“Kita lihat kondisi motornya ai, merek motornya apa, yang laku dipasaran masih bisa agak tinggi harganya, kalau motornya kada laku di pasaran agak rendah ai. Kita lihat platnya plat mana, kondisi mesin bagaimana, kondisi bodinya, kemudian dari situ kita bisa menetapkan harga tu”

Artinya: “Kita lihat kondisi motornya dulu, merk motornya apa, (motor) yang laku di pasaran masih bisa agak tinggi harganya, kalau motornya tidak telalu laku di pasaran agak rendah. Kita lihat platnya dari daerah mana, kondisi mesin bagaimana, kondisi bodinya, kemudian dari situ kita bisa menetapkan harganya.”

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali apa saja yang menjadi pertimbangan Bapak dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah? lalu peneliti menanyakan kembali apakah banyaknya permintaan menjadi salah satu pertimbangan? Beliau menjawab:

“Kondisi motor, plat, kondisi mesin, motor yang laku di pasaran atau tidak, dan kelengkapan surat-menyurat. Ya, banyaknya permintaan jadi pertimbangan, kalau motornya lagi laku di pasaran bisa mahal harga.”

Kemudian peneliti menanyakan tentang apakah Bapak menggunakan teori penyusutan harga dalam menetapkan harga beli motor dengan sistem tukar tambah? beliauapun menjawab: “*Kadida, mengikuti pasar ja.*”, yang artinya: “Tidak, mengikuti pasar saja”. Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan bagaimana tindakan bapak kalau ada pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan? Beliau

menjawab: “*Kada deal ai harganya, kita sudah punya harga untuk motor dia, tapi dia mau harganya tinggi, kada deal ai.*” Artinya: “Maka harganya tidak deal, kita sudah punya harga untuk motor dia, tapi dia mau harganya tinggi, maka harganya tidak deal.”

Kemudian penelitian menanyakan apa yang dilakukan selanjutnya setelah harga sudah ditetapkan? Beliau menjawab: “Lihat kelengkapan surat-menyurat masing-masing, setelah itu bikin kwitansi, terima duit, dah deal.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak A, tidak banyak perbedaan dengan subjek lain. Dalam menetapkan harga, beliau lebih menekankan kepada permintaan pasar terhadap motor itu, apabila motor yang dimiliki pembeli banyak diminati maka harganya mahal begitu juga sebaliknya. Dalam segi pelayanan bapak A sangat ramah, pada saat pembeli datang beliau senyum sapa salam, kemudian menanyakan dengan ramah apa yang pembeli mau.⁹⁹

6. Informan 1

Nama : MAM¹⁰⁰

Usia : 23 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

MAM adalah pembeli dengan transaksi dengan sistem tukar tambah di *showroom* SM (Subjek 1). MAM adalah seorang mahasiswa di universitas di kota Palangka Raya. Peneliti melakukan wawancara

⁹⁹ Observasi di Palangka Raya, 19 Februari 2020.

¹⁰⁰ Wawancara dengan MAM di Palangka Raya, 20 Februari 2020.

langsung dengan MAM, peneliti menanyakan apa alasan Anda melakukan transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah? dia menjawab: “Karena saya memerlukan dana”. Kemudian peneliti menanyakan bagaimana proses transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah yang Anda lakukan di *showroom* SM? Dia menjawab:

“Saya mendatangi *showroom*, kemudian saya menyatakan ingin tukar tambah motor saya dengan motor yang ada di *showroom*. Kemudian saya memilih motor yang saya inginkan, setelah dapat dia menaksir harga motor saya. Setelah dapat harganya, maka diketahui siapa yang menambah, kemudian terjadi transaksi dan motor beserta surat ditukar, dan saya menerima tambahan uang.”

Kemudian, terkait penetapan harga oleh pemilik *showroom*, peneliti menanyakan apakah Anda merasa adil terhadap harga yang ditetapkan pemilik *showroom*?. Dia menjawab: “Saya merasa adil, karena harga yang ditetapkan sesuai dengan keadaan motor dan harga pasaran pada saat itu”

Berdasarkan hasil wawancara dengan MAM (pembeli di subjek 1), proses yang dijabarkan sudah sesuai dengan penjelasan dari bapak M. MAM juga merasa adil dengan harga yang ditetapkan karena menurutnya kondisi motor dan keadaan pasar pada saat itu sesuai dengan motor yang dimilikinya, dan MAM merasa tidak dirugikan.

7. Informan 2

Nama : MK¹⁰¹

Usia : 23 Tahun

Pekerjaan : Swasta

¹⁰¹ Wawancara dengan MK di Palangka Raya, 28 Februari 2020.

MK adalah pembeli dengan transaksi dengan sistem tukar tambah di *showroom* RM (Subjek 2). Peneliti melakukan wawancara langsung dengan MK, MK memilih jual beli motor dengan sistem tukar tambah di *showroom* RM karena di *showroom* tersedia motor yang diinginkan dan harganya lebih murah daripada *showroom* lain. Peneliti menanyakan apa alasan Anda melakukan transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah?. Dia menjawab: “Alasan saya sekedar ingin mengganti motor yang lebih baru dengan harga yang murah”. Kemudian peneliti menanyakan bagaimana proses transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah yang Anda lakukan di *showroom* RM? Dia menjawab:

“Transaksinya pembayaran tunai ditempat sesuai dengan kesepakatan tukar tambah. Motor saya diataksir Rp 7.000.000 dan motor yang saya inginkan adalah motor V-exion dengan harga Rp 13.000.000. Dengan begitu saya menambahh RP 6.000.000. Kemudian transaksi dilanjutkan dengan menukarkan motor dan menyerahkan surat-menyurat”

Kamudian, terkait penetapan harga oleh pemilik *showroom*, peneliti menanyakan apakah Anda merasa adil terhadap harga yang ditetapkan pemilik *showroom*?. Dia menjawab:

“Saya merasa dan menilai harga yang ditetapkan ini sudah adil, karena harga yang ditetapkan sesuai dengan kondisi motor yang saya miliki. Dan harga motor yang dimiliki *showroom* pun masuk akal, sesuai dengan kondisinya”

Berdasarkan hasil wawancara dengan MK, proses yang dijabarkan olehnya sudah sesuai dengan yang dijelaskan bapak BS. MK pun merasa dan menilai harga yang tetapkan sudah adil, karena harga yang ditetapkan

sesuai dengan kondisi motor yang dimiliki dan penambahan yang dia tambah masuk akal sehingga dia merasa tidak dirugikan.

8. Informan 3

Nama : MC¹⁰²

Usia : 22 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

MC adalah pembeli dengan transaksi dengan sistem tukar tambah di showroom SyM (Subjek 3). MC adalah seorang mahasiswa di salah satu institut di kota Palangka Raya. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan MC, peneliti menanyakan apa alasan Anda melakukan transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah?. Dia menjawab: “Karena motor yang dulu boros, dan mencari motor yang irit sesuai dengan kantong mahasiswa”. Kemudian peneliti menanyakan bagaimana proses transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah yang Anda lakukan di showroom SyM? Dia menjawab:

“Awalnya saya datang menawarkan motor, kemudian dari showroom itu mengecek keadaan motor, mulai dari mesin dan kelengkapan surat-menyurat, lalu ditanya berapa tahun pemakaian, setelah itu didapat taksiran harga motor saya. Kemudian saya memilih motor yang saya inginkan, misalkan sudah dapat, maka diketahuilah berapa saya menambah, karena kamaren motor yang saya punya lebih murah, maka saya yang menambah”

Kamudian, terkait penetapan harga oleh pemilik showroom, peneliti menanyakan apakah Anda merasa adil terhadap harga yang ditetapkan pemilik showroom?. Dia menjawab: “Kalau bilang adil atau

¹⁰² Wawancara dengan MC di Palangka Raya, 23 Februari 2020

tidak itu relatif, karena memang kondisi motor saya dibawah standar dari motor yang saya ambil, dan menambahnya tidak terlalu banyak saya kira itu cukup adil bagi saya”

Berdasarkan hasil wawancara dengan MC dengan hasil wawancara dengan pemilik *showroom* SyM proses tukar tambah sedikit berbeda, berdasarkan penjabaran dari MC harga ditaksir terlebih dahulu, kemudian dia memilih motor yang dia mau. Sedangkan dari bapak MN selaku pemilik *showroom* SyM pembeli dipersilahkan memilih terlebih dahulu motor yang pembeli mau, setelah itu harga motor pembeli ditaksir. Perbedaan proses tidak menjadi masalah, asalkan harga yang ditetapkan tidak merugikan satu pihak, dan menurut penuturan MC dia merasa adil karena menurut dia harga yang ditetapkan oleh pemilik *showroom* sesuai dengan kondisi motor yang dia miliki.

C. Analisis Hasil Penelitian

Peneliti menganalisis hasil penelitian dengan cara membahas dan mengkaji sesuai dengan dua rumusan masalah, yaitu mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya dan mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada *showroom* motor di kota Palangka Raya perspektif ekonomi syariah. Berikut hasil analisis dimaksud:

1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Beli Motor dengan Sistem Tukar Tambah pada *Showroom* Motor di Kota Palangka Raya

Berdasarkan penyajian data diatas, dapat disimpulkan bahwa terjadinya jual beli motor dengan sistem tukar tambah adalah karena: (1)

pembeli memerlukan dana, dia menjual motor miliknya dan mencari motor yang lebih murah agar mendapat dana dari tambahan *showroom*; (2) pembeli mencari motor yang lebih bagus, dia menjual motor yang lama dengan menukarkan motor yang lebih bagus dan baru dengan konsekuensi dia menambah harga.

Proses transaksi tukar tambah dari semua *showroom* hampir sama, yaitu yang pertama pembeli datang ke *showroom* dan menyatakan bahwa mau tukar tambah, kemudian memilih motor yang pembeli mau. Setelah itu, pemilik *showroom* menaksir harga motor pembeli. Kemudian membandingkan harga motor yang ada di *showroom* dan motor pembeli, maka di dapatlah siapa yang menambah harga.

Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah di *showroom* motor semuanya sangat memperhatikan faktor internal dan eksternal. Faktor internal, semua *showroom* bertujuan memaksimalkan laba, sehingga semua *showroom* sangat cermat dalam menetapkan harga yang apabila tidak cermat maka laba yang didapatkan tidak maksimal, dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha yaitu apabila laba yang didapatkan maksimal maka *showroom* dapat memanfaatkan dana yang digunakan untuk membeli motor lain. Faktor eksternal yaitu sifat pasar dan permintaan, transaksi yang terjadi di *showroom* berdasarkan hasil penelitian peneliti sifat pasar sangat normal, sehingga semua pemilik *showroom* dapat menetapkan harga hanya sesuai dengan sifat pasar dan permintaan. Faktor eksternal lain yaitu persaingan

tidak terlalu dipertimbangkan oleh pemilik *showroom* karena kondisi pasar sangat normal dan tidak ada persaingan harga. Sedangkan unsur-unsur lingkungan lainnya seperti kondisi ekonomi seperti inflasi dan kebijakan ekonomi pemerintah tidak berpengaruh signifikan bagi semua *showroom* dalam menetapkan harga.

Metode penetapan harga telah diterapkan oleh objek penelitian dalam penelitian ini. Untuk lebih lanjut akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Penetapan harga dengan biaya tambahan (*cost-plus pricing*)

Lima objek penelitian dalam penelitian ini semua objek menggunakan penetapan harga dengan biaya tambahan pada penetapan harga jual. Mereka menetapkan harga berdasarkan harga beli pada transaksi sebelumnya, kemudian ditambah laba yang diinginkan dari motor itu. Untuk harga beli, terdapat satu objek yang menerapkan penetapan harga berdasarkan biaya tambahan yaitu BS.

Bapak BS pemilik *showroom* RM menaksir biaya perbaikan untuk biaya tambahan yang menjadi salah satu pertimbangan dalam menetapkan harga, dengan cara mengurangi harga motor pembeli yang dananya digunakan untuk memperbaiki motor tersebut sebelum dijual kembali. Contohnya, motor milik pembeli seharga Rp 14.000.000, kemudian setelah diperiksa, ditaksir biaya yang digunakan untuk perbaikan adalah Rp 700.000, maka biaya ini akan mengurangi harga motor tersebut jadi Rp 13.300.000. Dikatakan biaya tambahan karena biaya ini diluar dari harga beli dan laba yang ditetapkan. Berdasarkan

teori penetapan harga dengan biaya tambahan tidak dijelaskan akan tetapi hal itu tidak dilarang, karena biaya perbaikan tetap ditanggung oleh pemilik *showroom* hanya saja harga motor yang menjadi objek tersebut berkurang, karena adanya kerusakan yang harus diperbaiki.

b. Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan penawaran

Permintaan dan penawaran menurut semua pemilik *showroom* berdasarkan penyajian data diatas sangat mempengaruhi harga, apabila banyak orang yang suka atau motor tersebut banyak dicari maka harga akan naik. Yang terjadi dilapangan sudah sesuai dengan yang dinyatakan pemilik *showroom* ada beberapa merk motor bekas akan tetapi harganya tetap mahal karena banyak dicari dan diminti. Jika dilihat dari teori permintaan yang menyatakan bahwa perbandingan lurus antara permintaan terhadap harganya yaitu apabila permintaan naik, maka harga relatif akan naik, dan sebaliknya bila permintaan turun, maka harga relatif akan turun. Fenomena yang terjadi di lapangan berdasarkan penelitian peneliti sesuai dengan teori permintaan. Sehingga keseimbangan antara permintaan dan penawaran terwujud di antara semua *showroom*.

c. Harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar

Persaingan pasar diantara *showroom* sangat normal, tidak ada persaingan dalam menetapkan harga. Tidak ada *showroom* yang menetapkan harga lebih mahal atau lebih murah dibandingkan harga pasar. Hal ini terbukti pada saat peneliti melakukan wawancara, semua

pemilik *showroom* serentak menyatakan bahwa dalam menetapkan harga melihat harga pasaran.

d. Pertimbangan lain-lain

Selain dari tiga metode diatas, terdapat temuan peneliti pada saat melakukan penelitian. Temuan ini menjelaskan adanya pertimbangan lain dalam menetapkan harga oleh Bapak M, MN, S, dan A yaitu memperhatikan kondisi motor, meliputi kondisi bodi dan kondisi mesin. Pertimbangan lain adalah kelengkapan surat menyurat seperti STNK dan pajak, lebih lanjut Bapak S dan A mempertimbangkan plat motor atau darimana motor berasal, apabila dari luar daerah maka harga akan turun. Hal ini disebabkan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan untuk balik nama mengingat tempatnya jauh. Berdasarkan teori penetapan harga tidak dijelaskan hal demikian, akan tetapi karena yang menjadi objek jual beli adalah barang jadi dan barang bekas, maka pertimbangan kondisi motor memang harus diperhatikan. Sedangkan pertimbangan terkait kelengkapan surat menyurat juga memang harus dipertimbangkan karena biaya yang dikeluarkan untuk mengurus surat menyurat dibebankan ke pemilik kendaraannya nanti.

Kelebihan dari metode penetapan harga berdasarkan kondisi motor adalah dapat mengetahui nilai yang didapat konsumen atas harga itu. Akan tetapi kekurangannya adalah, pemilik *showroom* dalam menetapkan harga berdasarkan kondisi motor tidak menjelaskan bagian apa yang menjadi kekurangan dan kelebihan motor tersebut.

Kesimpulannya adalah pemilik *showroom* belum sepenuhnya menetapkan harga berdasarkan teori penetapan harga. Terkait faktor yang mempengaruhi dan harus dipertimbangkan dalam menetapkan harga, pemilik *showroom* telah memperhatikan faktor lingkungan internal dan eksternal akan tetapi unsur-unsur lingkungan lainnya belum dipertimbangkan. Dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah tidak dipengaruhi oleh unsur-unsur lingkungan lainnya seperti kondisi ekonomi dan inflasi sehingga tidak terlalu dipertimbangkan. Sedangkan metode dalam menetapkan harga jual beli dengan sistem tukar tambah oleh semua pemilik *showroom* hampir sama dan sudah seutuhnya diterapkan ditambah pertimbangan lain dari pemilik *showroom* yang secara logika bertentangan dengan teori dan memang harus diterapkan karena objek adalah barang jadi dan barang bekas.

Namun pemilik *showroom* tidak menggunakan teori penyusutan harga. Padahal berdasarkan teori, aktiva yang sudah dirasakan manfaatnya harus ada penyusutan harga. Bapak MN, BS, dan S menyatakan penyusutan harga itu pasti ada, akan tetapi tidak menggunakan perhitungan seperti teori penyusutan harga mereka hanya menaksir berapa penyusutan harga dari motor yang menjadi objek. Sedangkan Bapak M dan A hanya mengikuti pasar.

Apabila teori penyusutan harga tidak digunakan kekurangannya adalah ketidakjelasan nilai buku atau harga wajar motor tersebut pada saat

dijual. Sedangkan apabila teori penyusutan harga digunakan maka mempermudah dalam mengetahui harga wajar motor tersebut. Sebagai contoh berikut penggunaan teori penyusutan harga, apabila ada suatu motor diperoleh tahun 2014 dengan harga perolehan Rp 20.000.000,-, motor ditaksir masa manfaatnya 10 tahun, dan nilai sisa adalah Rp. 2.000.000,-. Dengan menggunakan metode garis lurus, maka kita cari terlebih dahulu tarif penyusutan = $100\%/10 = 10\%$. Sehingga didapat biaya penyusutan = $10\% (Rp\ 20.000.000 - Rp\ 2.000.000) = Rp\ 1.800.000,-/tahun$. Dengan demikian apabila motor tersebut dijual pada tahun 2020 pada bulan yang sama pada saat dibeli maka biaya penyusutan adalah $Rp\ 1.800.000,- \times 6 = Rp\ 10.800.000,-$. Jadi, harga wajar motor tersebut adalah $Rp\ 20.000.000,- - Rp\ 10.800.000,- = Rp\ 9.200.000,-$.

Dari contoh diatas sangat jelas berapa jumlah penyusutan harga motor tersebut pada saat dijual. Harapannya pemilik *showroom* memahami dan menerapkan teori penyusutan harga ini untuk terlebih dahulu mengetahui nilai buku motor tersebut, sehingga pemilik *showroom* tidak lagi hanya mengira-ngira penyusutan harga motor tersebut. Kemudian menerapkan pertimbangan-pertimbangan yang sudah ada. Sehingga proses dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah lebih jelas.

2. Mekanisme Penetapan Harga Jual Beli Motor dengan Sistem Tukar Tambah pada *Showroom* Motor di Kota Palangka Raya Perspektif Ekonomi Syariah

Transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah tidak dilarang dalam Islam, karena motor tidak termasuk barang ribawi yang dilarang untuk diperjualbelikan dengan sistem tukar tambah. Menurut Syekh Abu Zakaria Yahya Muhyiddin, barang ribawi yang dilarang adalah emas dan perak (*nuqud*), benda berharga yang kadang kala dicetak dalam bentuk mata uang logam (*fulus*), dan kadang pula dicetak dalam rupa perhiasan (*haliyyun*) atau emas batangan (*tibrun*). Selain itu, Syekh Abu Zakaria juga menambahkan selain emas dan perak, yang termasuk barang ribawi adalah bahan pangan, seperti gandum, kurma, dan garam.

Berdasarkan rukun jual beli dalam Islam, semua pemilik *showroom* telah memenuhi, yaitu adanya *ba'i waal-musyitari* (penjual dan pembeli), *tsaman wa mabi'* (harga dan barang), dan *shighat* (ijab dan kabul). Sedangkan syarat jual beli dalam Islam sudah terpenuhi. Untuk memastikan bahwa barang itu benar-benar milik pembeli, pemilik *showroom* sangat berhati-hati, mulai dari meminta STNK, kuitansi pembelian, dan meminta KTP pembeli untuk mengantisipasi kalau terjadi hal yang tidak diinginkan dikemudian hari.

Pemilik *showroom* menetapkan harga juga berdasarkan permintaan dan penawaran sehingga harga yang adil bagi Rasulullah yaitu harga yang berlaku di pasar benar-benar berasal dari kekuatan penawaran

dan permintaan, atau dalam istilah ekonomi disebut sebagai hukum “*Supply and Demand*” atau teori penawaran dan permintaan terpenuhi.

Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah yang dipraktikkan oleh pemilik *showroom* ditinjau dari nilai-nilai dasar ekonomi adalah sebagai berikut:

a. Kejujuran

Salah satu etika dalam berdagang adalah sikap jujur. Rasulullah *Shalallahu ‘alaihi Wasallam* bersabda “Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (*khiyar*) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu”

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan, pemilik *showroom* masih belum dipastikan memenuhi nilai kejujuran dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah. Karena penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik *showroom* hanya mereka yang mengetahui. Walaupun pertimbangan dalam menetapkan harga sudah jelas akan tetapi harga yang didapatkan tidak dijelaskan kepada pembeli kenapa harga yang ditetapkan sekian. Ketidakterbukaan masih diwajarkan akan tetapi terkadang bisa memunculkan peluang merugikan salah satu pihak. Peluang itulah yang dapat menyebabkan belum maksimalnya penerapan nilai ekonomi syariah dalam jual beli.

b. Amanah

Amanah dan jujur mempunyai hubungan yang sangat erat karena orang yang selalu jujur pastilah amanah (terpercaya). Perbedaannya kejujuran bermula dari dalam diri si pelaku, sedangkan amanah berdasar dari kepercayaan orang lain yang diberikan kepadanya. Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* memerintahkan agar umat Islam menunaikan amanat kepada orang yang berhak menerimanya dan jika memutuskannya amanat agar dilakukan secara adil.

Dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah, pemilik *showroom* telah melaksanakan amanah dengan baik, yaitu menetapkan harga sesuai dengan pertimbangan-pertimbangan yang telah mereka tetapkan. Akan tetapi, kejujuran dan keterbukaan mekanisme penetapan harga kepada pembeli belum dilaksanakan.

Walaupun kejujuran dan keterbukaan mekanisme penetapan harga belum dilaksanakan akan tetapi, keadilan dalam menetapkan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah oleh pemilik *showroom* sudah dirasakan dan dijelaskan oleh semua informan sudah adil, seperti oleh MAM penetapan harga sesuai dengan keadaan motor dan harga pasaran. Keadilan disini sesuai dengan keadilan dalam Al-Qur'an yaitu *Al-Qist* yaitu sesuai kadar. Hal ini juga sejalan dengan keadilan yang dikehendaki oleh Ibnu Taimiyah yang berhubungan dengan prinsip *la dharar* yakni tidak melukai dan tidak merugikan orang lain. Maka dengan berbuat adil akan mencegah terjadinya tindak kezaliman.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa walaupun ada ketidakjelasan dalam menetapkan harga akan tetapi keadilan tetap terpenuhi.

c. Ketuhanan

Prinsip ketuhanan yang dimaksud adalah bagaimana manusia sebagai makhluk hidup melakukan aktivitas sehari-hari semata-mata hanya untuk beribadah kepada Allah. Selain ibadah *mahdah*, ibadah *ghayr mahdah* juga harus dilakukan oleh manusia seperti halnya dalam kegiatan ekonomi. Diantara kegiatan ekonomi yang dimaksud adalah menerapkan musyawarah/negosiasi, prinsip *khiyar*, dan *an-taraddin*.

Pemilik *showroom* dalam menetapkan harga tidak memaksakan kehendak mereka, mereka masih menerapkan musyawarah/negosiasi, prinsip *khiyar*, dan *an-taraddin*. Hal ini tergambar dari hasil wawancara dengan semua subjek penelitian, Bapak MN kalau pembeli tidak sepakat dengan harga yang ditetapkan terus melakukan musyawarah untuk mendapatkan harga yang sesuai, akan tetapi juga memperhatikan keuntungan yang didapat. Dampaknya bagi konsumen adalah harga yang ditetapkan sesuai dengan kemauan mereka dan tidak adanya paksaan dalam menerima penetapan harga yang ditetapkan oleh pemilik *showroom* dalam artian mereka juga ikut berperan dalam menetapkan harga. Ditinjau dari kaca mata ketuhanan musyawarah seperti ini lah yang diharapkan dalam Al-Qur'an yaitu kesepakatan bersama dan tidak ada keterpaksaan. Musyawarah seperti inilah yang harus diterapkan oleh semua pemilik *showroom*.

Sedangkan Bapak M, BS, S, dan A juga tidak memaksakan kalau pembeli tidak setuju dan juga tidak membuka negosiasi atau musyawarah. Mereka mempersilahkan pembeli mencari tempat lain, mereka berprinsip bahwa apabila setelah pembeli itu ke ditempat lain, maka mereka akan tetap kembali ke *showroom* dia. Karena penetapan harga di *showroom* lain hampir sama dengan yang dia tetapkan.

Hal demikian berdasarkan prinsip *khiyar* sudah terpenuhi karena pembeli diberikan hak untuk melanjutkan atau membatalkan transaksi, dan mereka kembali ke lagi *showroom* yang juga kemauan sendiri. Sedangkan ditinjau dari prinsip *an-taraddin* belum terpenuhi, karena pada saat pembeli tidak setuju dan mereka kembali lagi ke *showroom* yang sama untuk melanjutkan transaksi mereka terpaksa harus menerima harga yang ditetapkan pemilik *showroom*.

d. Kenabian

Empat sifat Nabi yang menjadi pilar ekonomi dan telah dipraktikkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam kegiatan ekonomi dua diantaranya sudah dijelaskan diatas yaitu jujur dan amanah. Dua sifat lainnya yaitu tabligh dan fathonah juga telah diterapkan dalam transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah pada subjek penelitian ini. Tabligh atau komunikatif, semua pemilik *showroom* sangat komunikatif dalam menghadapi semua pembelinya dengan ramah.¹⁰³ Mereka

¹⁰³ Observasi peneliti di Palangka Raya, 16 Februari 2020.

menyambut pembeli dengan senyum, salam dan sapa. Kemudian menanyakan apa tujuan pembeli datang ke *showroom*.

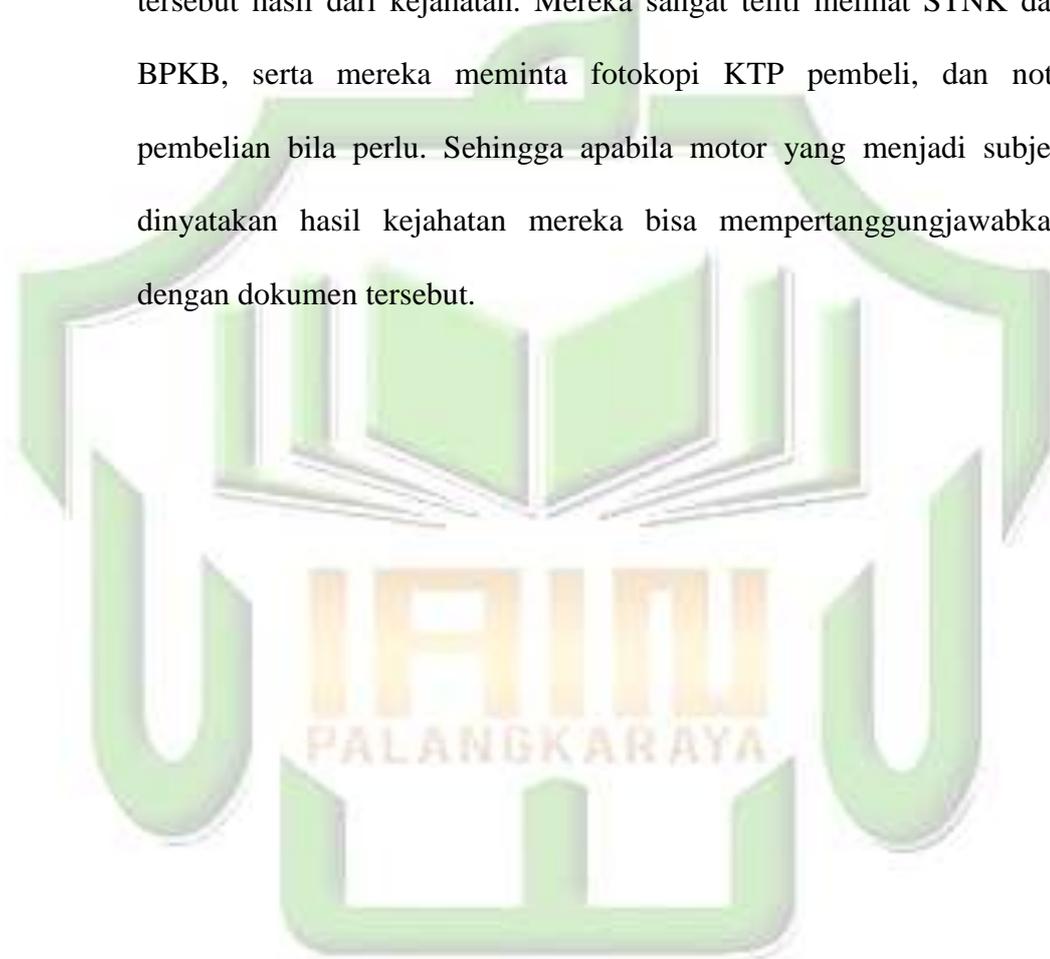
Fathonah atau cerdas juga telah diterapkan dalam transaksi ini, mereka cerdas dalam menetapkan harga, mereka menguasai ilmu dalam menilai harga motor, mulai dari melihat kondisi motor sampai melihat kondisi pasaran. Mereka mengetahui bagian-bagian motor dari dalam sampai luar dan mereka dapat membaca kondisi pasar seperti yang disampaikan oleh bapak BS dengan istilah pasar “dingin”. Dengan adanya sifat cerdas yang dimiliki pemilik *showroom* ini maka dalam menetapkan harga tidak seenaknya dan bukan karena hawa nafsu untuk mencari keuntungan sebanyak-banyaknya akan tetapi harus sesuai dengan keadaan motor dan keadaan pasar. Sehingga tidak adanya kedzaliman terhadap pembeli dalam menetapkan harga.

e. Pertanggungjawaban

Sifat tanggung jawab harus dimiliki oleh semua orang, agar tidak terjadi ketidak teraturan dalam roda kehidupan di lingkungan sekitar. Seperti halnya dalam penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah, semua *showroom* yang menjadi objek penelitian dalam penelitian ini telah menerapkan sifat tanggung jawab. Ditinjau dari sisi spiritual ekonomi syariah kebebasan dan tanggung jawab dua hal yang berkaitan erat. Kebebasan dalam ekonomi sebagai khalifah di dunia ini harus dipertanggung jawabkan oleh pemilik *showroom* sehingga dalam menetapkan harga mereka sangat berhati-hati, karena mereka sadar dan

paham semua yang dilakukan di dunia akan dipertanggung jawabkan di akhirat.

Selain itu, pertanggung jawaban di dunia juga mereka perhatikan. Ketika melakukan transaksi jual beli motor dengan sistem tukar tambah mereka berhati-hati apabila dikemudian hari motor yang yang diterima tersebut hasil dari kejahatan. Mereka sangat teliti melihat STNK dan BPKB, serta mereka meminta fotokopi KTP pembeli, dan nota pembelian bila perlu. Sehingga apabila motor yang menjadi subjek dinyatakan hasil kejahatan mereka bisa mempertanggungjawabkan dengan dokumen tersebut.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah di *showroom* motor semuanya sangat memperhatikan faktor internal, tujuan dari *showroom* adalah memaksimalkan laba dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha dan faktor eksternal yaitu sifat pasar dan permintaan. Metode penetapan harga yang digunakan adalah penetapan harga dengan biaya tambahan (*cost-plus pricing*), harga yang berdasarkan keseimbangan antara permintaan dan penawaran, dan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar serta pertimbangan lain yaitu memperhatikan kondisi motor, meliputi kondisi bodi dan kondisi mesin; kelengkapan surat menyurat seperti STNK dan pajak; dan plat motor atau darimana motor berasal.
2. Mekanisme penetapan harga jual beli motor dengan sistem tukar tambah di *showroom* motor perspektif ekonomi syariah adalah hal yang diperbolehkan atau tidak dilarang karena tidak ada dalil yang melarang. Motor yang menjadi objek tukar tambah bukan merupakan barang ribawi yang sebagaimana dijelaskan oleh Syekh Abu Zakaria Yahya Muhyiddin berdasarkan hadist Nabi Muhammad *shallallahu 'alaihi wa sallam*. Rukun dan syarat jual beli sudah terpenuhi, pemilik *showroom* pun telah menerapkan prinsip *khiyar* dengan tidak memaksakan harus menerima harga yang ditetapkan dan memenuhi prinsip *an-tharaddin* yaitu suka

sama suka. Nilai-nilai dasar ekonomi syariah juga telah dipenuhi yang meliputi kejujuran, amanah, ketuhanan, kenabian, dan tanggungjawab.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan peneliti berdasarkan informasi dan hasil penelitian yang didapatkan sebagai berikut:

1. Pemilik *showroom* diharapkan terbuka dengan proses penetapan harga yang dilakukan, apa saja yang mempengaruhi harga dan kenapa harganya sekian semua dijelaskan kepada pembeli. Sehingga keterbukaan dan transparansi terdapat dalam transaksi tersebut.
2. Pemilik *showroom* diharapkan bermusyawarah kembali apabila ada pembeli yang tidak setuju dengan harga yang ditetapkan, karena prinsip *an-taradhin* atau rela sama rela sangat penting dalam transaksi jual beli.
3. Pemilik *showroom* diharapkan lebih berhati-hati dalam menerima motor, karena bukan tidak mungkin motor tersebut adalah hasil dari kejahatan.
4. Pemilik *showroom* diharapkan lebih teliti melihat surat-menyurat seperti STNK, karena segala sesuatu bisa di manipulasi.
5. Pemilik *showroom* disarankan menggunakan teori penyusutan harga sebagai patokan agar penetapan harga motor sesuai dengan nilai wajar motor tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Abdullah, Boedi, *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2010.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*, Jakarta: Pustaka Amani, 1995.
- Ali, Zainuddin, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009.
- Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2005.
- Amaliawati, Lia dan Asfia Murni, *Ekonomika Mikro*, Bandung: PT Refika Aditama, 2014, cet. Ke-2.
- Arif, M. Nur Rianto Al, *Pengantar Ekonomi Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Aziz, Abdul, *Ekonomi Islam Analisis Mikro & Makro*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- BPS Kota Palangka Raya, *Jekan Raya dalam Angka 2013*, Palangka Raya: BPS Kota Palangka Raya, 2013.
- _____, *Kota Palangka Raya dalam Angka 2019*, Palangka Raya: BPS Kota Palangka Raya, 2019.
- Chamid, Nur. *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Ghazaly, Abdul Rahman dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Haroen, Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000.
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2003.
- Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Panduan Penelitian, Beserta Contoh Proposal Kualitatif)*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)*, Jakarta: Kencana, 2008.
- Kadariah, *Teori Ekonomi Mikro*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1994.

- Kotler, Philip dan Amstron, Gary, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: Prehallindo, 2005.
- Kotler, Phillip dan Keller, Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Ed. 13 Jilid 2, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Masadi, Ghufron A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.
- Mas'ud, Ibnu dan Zainal S. Abidin, *Edisi Lengkap Fiqh Madzhab Syafi'i Buku 2*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.
- _____, *Fiqh Madzhab Syafi'i*, Bandung: Pustaka Setia, 2007.
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004, Cet. Ke-18.
- _____, *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015, Cet. Ke-34.
- Mufid, Moh., *Kaidah Fiqh Ekonomi Syariah*, Makassar: Ebookuid, 2017.
- Mulyana, Dedy, *Metodologi Kualitatif: Paradigma Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006.
- Nopirin, *Pengantar Ilmu Ekonomi: Makro dan Mikro*, Yogyakarta: BPF, 2000.
- Praja, Juhaya S., *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: LPPM Univ. Islam Bandung, 1995.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, Jakarta: 2009.
- Qardhawi, Yusuf, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997.
- Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016.
- Sopiah dan Syihabudhin, *Manajemen Bisnis Ritel*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008.
- Soemarso S. R., *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Rineka Cipta, 1999, Ed. Ke-4.
- Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017.

- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013, Cet. Ke-18.
- Suhendi, Hendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Sujarweni, V. Wiratna, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Perss, 2014.
- Sukirno, Sadono, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006.
- Suryawati, *Teori Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2003.
- Stanton, William J., *Prinsip Manajemen Edisi Ketujuh Jilid 1*, terj. Yohanes Lamarto, Jakarta: Erlangga, 1985.
- Syafe'i, Rachmat, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.
- Syarifuddin, Amir, *Garis-garis Besar Fiqh*, Jakarta: Kencana, 2003.
- Tjiptono, Fandy, *Pemasaran Jasa*, Malang: Bayumedia Publishing, 2004.
- _____, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Offset, 1997.
- Wardiyah, Mia Lasmi, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Bandung: Pustaka Setia, 2016.

B. Karya Ilmiah

- Aisyah, Sovi Nur, “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon)”, Skripsi
- Febianti, Yopi Nisa, *Permintaan dalam Ekonomi Mikro*, Edunomic, Vol. 2, No. 1, Tahun 2014.
- Chair, Wasilul, *Riba dalam Perspektif Islam dan Sejarah*, Iqtishadia, Vol. 1, No. 1, Juni 2014.
- Jalayah, Ely Nur, “Pandangan Hukum Islam Terhadap Penetapan Harga dalam Jual Beli di Rumah Makan Prasmanan Pendowo Limo Jl. Bima Sakti No. 37 Sapen Yogyakarta”, Skripsi
- Khairiyah, Salehatul, “Penetapan Harga Buah Berdasarkan Klasifikasi Konsumen Menurut Etika Bisnis Islam (Studi pada Pedagang Buah di Kelurahan Kalamancangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya)”, Skripsi

Munawarah, “*Kaidah Penetapan Harga Sembilan Bahan Pokok di Pasar Besar Kota Palangka Raya*”, Skripsi

Juleiha, Siti, “*Strategi Pedagang Buah dalam Menetapkan Harga di Kelurahan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya*”, Skripsi

Yuliyani, *Konsep dan Peran Strategis Ekonomi Syariah Terhadap Isu Kemiskinan*, Iqtishadia, Vol. 8, No. 1, Maret 2015.

C. Internet

Arti Kata *Showroom*, dalam <https://kamuslengkap.id/kamus/inggris-indoneisa/arti-kata/showroom/> (Online 30 Januari 2020)

Arti Kata Tukar, Dalam <https://kbbi.web.id/tukar.html> (Online 27 Januari 2020)

NU Online, *Mengenal Macam-macam Barang Ribawi*, dalam <https://islam.nu.or.id/post/read/95074/mengenal-macam-macam-barang-ribawi-> (Online 27 Januari 2020)

Visi dan Misi Kecamatan Jekan Raya, dalam <https://kec-jekanraya-palangkaraya.go.id/profil/visi-dan-misi/> (Online 29 Januari 2020)



IAIN
PALANGKARAYA