

**PENJUALAN HADIAH PADA PEMBELI
PRODUK WINGS FOOD DI PASAR TEROWONGAN
KOTA BUNTOK KABUPATEN BARITO SELATAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Serjana Hukum (SH)



Oleh

HIDAYATUL ALIYAH

NIM. 1702130111

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS SYAR'IAH JURUSAN SYARI'AH
PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARI'AH (MU'AMALAH)
TAHUN 2021 M / 1443 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : PENJUALAN HADIAH PADA PEMBELI
PRODUK WINGS FOOD DI PASAR
TEROWONGAN KOTA BUNTOK
KABUPATEN BARITO SELATAN

NAMA : HIDAYATUL ALIYAH

NIM : 1702130111

FAKULTAS : SYARI'AH

JURUSAN : SYARI'AH

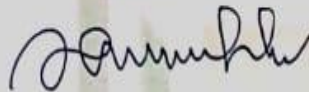
PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARI'AH

JENJANG : STRATA I (S1)

Palangka Raya, 11 Oktober 2021

Menyetujui:

Pembimbing I,



Dr. H. ABDUL HELIM, M.Ag.

NIP. 197704132003121003

Pembimbing II,



MUHAMMAD NORHADI, M.H.I.

NIP. 198702202016090922

Wakil Dekan I Bidang Akademik,



Drs. SURYA SUKTI, M.A.

NIP. 19650516 199402 1 002

Ketua Jurusan Syari'ah,



MUNIB, M.H.

NIP. 19600907 199003 1 002

NOTA DINAS

Hal : Mohon Diuji Skripsi
Sdr. Hidayatul Aliyah

Palangka Raya, 11 Oktober 2021

Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian
Skripsi
IAIN Palangka Raya
di-
Palangka Raya

Assalāmu"alaikum Wa Rahmatullāh Wa Barakātuh

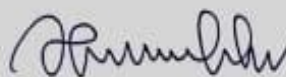
Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya,
maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

NAMA : HIDAYATUL ALIYAH
NIM : 170 213 0111
PENJUALAN HADIAH PADA PEMBELI
PRODUK WINGS FOOD DI PASAR
JUDUL : TEROWONGAN KOTA BUNTOK
KABUPATEN BARITO SELATAN

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum. Demikian
atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalāmu"alaikum Wa Rahmatullāh Wa Barakātuh

Pembimbing I,



Dr. H. ABDUL HELIM, M.Ag.

NIP. 197704132003121003

Pembimbing II,



MUHAMMAD NORHADI, M.H.I.

NIP. 198702202016090922

PENGESAHAN


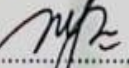
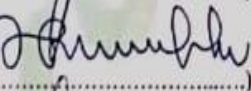
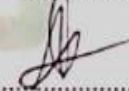
Skripsi yang berjudul **PENJUALAN HADIAH PADA PEMBELI PRODUK WINGS FOOD DI PASAR TEROWONGAN KOTA BUNTOK KABUPATEN BARITO SELATAN** oleh NIM. 1702130111 telah dimunaqasyahkan oleh Tim *Munaqasyah* Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Jumat

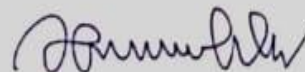
Tanggal : 22 Oktober 2021 M
15 Rabiul Awal 1443 H

Palangka Raya, 06 November 2021

Tim Penguji

1. Drs. SURYA SUKTI, M.A
Ketua Sidang/Penguji (..........)
2. NORWILL, M.H.I
Penguji I (..........)
3. Dr. H. ABDUL HELIM, M.Ag
Penguji II (..........)
4. MUHAMMAD NORHADI, M.H.I,
Sekretaris Sidang/Penguji (..........)

Dekan Fakultas Syari'ah



Dr. H. ABDUL HELIM, M.Ag
NIP. 197704132003121003

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi adanya praktik penjualan hadiah atas produk wings food yang dilakukan oleh pihak penjual, padahal hadiah tersebut adalah hak milik dari pembeli yang mana sudah menjadi satu kesatuan dengan produknya. Penelitian ini difokuskan kepada dua permasalahan yaitu, Bagaimana praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dan Apasaja faktor-faktor yang mendorong terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian empiris yuridis sosiologis dengan pendekatan Hukum Islam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik penjualan hadiah yang dilakukan oleh pihak penjual dengan cara menambahkan harga pada setiap pembelian, menjual kembali hadiah kepada pihak ketiga, menjual kembali hadiah dengan produk lain yang sejenis. Jika ditinjau dari segi akad jual beli, maka penjualan hadiah dapat dikatakan *fasid* karena salah satu syaratnya tidak terpenuhi atau objek akad bukan milik dari pihak penjual. Hukum jual beli ini adalah syubhat yang mana lebih condong kepada keharaman karena adanya unsur *gharar*. Adapun jika ditinjau dari teori *mashlahah* praktik penjualan hadiah termasuk ke dalam *Mashlahah al-mulghah* karena masih bertentangan dengan ketentuan *syara'*. Faktor-faktor terjadinya penjualan hadiah adalah sebagai penambah keuntungan, kealfaan penjual, ketidaktahuan pembeli, kesengajaan dari pihak penjual, pembeli tidak mau menerima hadiah atas pembelian produk wings food dan adanya permintaan dari pihak ketiga. Jika ditinjau dari teori perlindungan konsumen bahwa hukum terhadap hadiah yang tidak diberikan belum sesuai dengan hak-hak pembeli karena dalam pelaksanaannya masih terdapat pelaku usaha yang tidak amanah dalam menyampaikan hadiah atas produk tersebut.

Kata Kunci : Penjualan, Produk Berhadiah, wings food

ABSTRACT

This research was motivated by the practice of selling gifts for wings food products carried out by the seller, even though the gift is the property of the buyer which has become one part of the product. This study focuses on two problems, namely, how is the practice of selling gifts to buyers of wings food products in the Terowongan market of Buntok City, South Barito Regency and what are the factors that encourage the sale of gifts to buyers of wings food products in the Terowongan market of Buntok City, South Barito Regency. This research is a sociological juridical empirical research with an Islamic law approach. The results of this study indicate that the practice of selling gifts is carried out by the seller by adding a price to each purchase, reselling gifts to third parties, reselling gifts with other similar products. Based on the sale and purchase contract in Islam, the sale of gifts can be said to be *fasid* because one of the conditions is not fulfilled or the object of the contract does not belong to the seller. The law of buying and selling is *syubhat*, which is more inclined to prohibition because of the element of *gharar*. From the theory of *mashlahah* the practice of selling gifts is included in *Mashlahah al-mulgah* because it is still contrary to the provisions of *syara'*. The factors that occur in the sale of gifts are as an increase in profits, seller negligence, buyer ignorance, intentional behavior on the part of the seller, buyers do not want to accept gifts for purchasing wings food products and requests from third parties. From the theory of consumer protection, the law against gifts that are not given is not in accordance with the rights of buyers because in practice there are still business actors who are not trustworthy in delivering gifts for these products.

Keywords: Sales, Prize Products, wings food

KATA PENGANTAR

Assalamu‘alaikum Wr. Wb

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya Skripsi yang berjudul Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan, Alhamdulillah akhirnya dapat diselesaikan. Sholawat serta salam tidak lupa kita haturkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad SAW. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tersusunnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Selanjutnya pada kesempatan ini Penulis mengucapkan terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Rektor IAIN Palangka Raya, Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag. Sebagai penanggung jawab penuh terhadap berlangsungnya proses belajar mengajar di lingkungan IAIN Palangka Raya dan selaku dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan dan masukan selama proses perkuliahan.
2. Bapak Dr. H. Abdul Helim, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Palangka Raya atas segala pelayanan yang diberikan kepada seluruh mahasiswa di naungan Fakultas Syariah dan selaku pembimbing I yang telah berkenan meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing serta memberikan motivasi dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak Munib, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Fakultas Syariah

4. Ibu Laili Wahyunita, M.Cs., selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
5. Bapak Muhammad Norhadi, M.H.I, selaku pembimbing II yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan terkait penulisan skripsi saya.
6. Seluruh Dosen IAIN Palangka Raya terkhusus dosen Fakultas Syaria“ah IAIN Palangka Raya, yang telah mendidik dan mengajarkan dengan ikhlas dan sabar.
7. Kepada pihak Dinas Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Barito Selatan yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian tersebut.
8. Ayah, Ibu dan kakak-kakakku yang selalu memberi dukungan baik materil maupun moril.
9. Teman-teman seperjuangan mahasiswa IAIN Palangka Raya, terkhusus teman-teman prodi Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2017 yang selalu memberikan semangat dan dukungan.
10. Semua pihak yang berpartisipasi dalam pembuatan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini belum mencapai kesempurnaan dalam arti sebenarnya. Oleh sebab itu kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan untuk memenuhi segala kekurangan yang ada. Akhirnya, kata yang pantas peneliti ucapkan semoga apa yang peneliti

laksanakan diridhai Allah SWT dan dapat bermanfaat bagi peneliti khususnya maupun para pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Palangka Raya, 28 Oktober 2021

Peneliti

Hidayatul Aliyah



PERNYATAAN ORISINALITAS



Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul "PENJUALAN HADIAH PADA PEMBELI PRODUK WINGS FOOD DI PASAR TEROWONGAN KOTA BUNTOK KABUPATEN BARITO SELATAN" adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

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

Palangka Raya, 28 Oktober 2021



Hidayatul Aliyah
NIM. 1702130111

MOTO

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ
وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan bathil dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa padahal kamu mengetahui

(QS. Al-Baqarah: 188)



PERSEMBAHAN

Atas Rahmat dan Ridho Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan karya ini maka dengan segala kerendahan hati, Ku persembahkan skripsi ini

Teruntuk Almarhum ayahku Basiruman dan Almarhumah ibuku Masliana yang telah mendidik dan mengasuh serta senantiasa memberikan kasih sayang kepada anak-anaknya. Semoga setiap langkah dan perjalanan saya ini membawakan keberkahan dunia dan akhirat serta membanggakan kalian.

Teruntuk saudara-saudaraku tersayang Rizal Syaroni dan Lena Syari yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.

Teruntuk seluruh dosen dan staf akademik di Fakultas Syariah. Terima kasih untuk semua ilmu dan pengalaman yang telah diberikan kepada saya selama berkuliah disini.

Teruntuk teman-teman seperjuanganku, HES A 2017 yang telah memberikan kenangan indah selama 4 tahun kita bersama menempuh pendidikan di IAIN Palangka Raya.

Teruntuk sahabatku, Niken Purborini, Asmahul Fitri, Sri Rahayu, Nursihfa Hilninda, Khairun Nisa, dan Siti Rahmah. Terimakasih telah menjadi teman yang sangat pengertian, teman yang selalu mendukung diriku selama ini, teman yang selalu menemaniku, semoga silaturahmi kita tetap terjaga, semoga kalian semua sukses.

Teruntuk sahabatku dari SMA, Ita Kurnia, Muti Apriana, Putri Selvi Yani dan Muhammad Fadli, terima kasih telah menjadi sahabat yang luar biasa, dan semoga menjadi orang yang sukses.

Teruntuk sahabatku dari SMP Hardiyana Rukmayanti, terima kasih karena selalu memberikan semangat serta membantuku dalam penyelesaian penelitian skripsi semoga kita tetap menjadi sahabat baik selamanya.

Teruntuk Muhammad Arif, Nor'Apipah, Hakim, dan Febi Fabyola terima kasih karena menjadi teman yang baik, selalu mendukung dan mendengarkan ceritaku semoga kita semua menjadi orang yang sukses dan tetap menjalin silaturahmi.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Berdasarkan Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, maka pedoman transliterasi Arab Latin yang digunakan dalam buku pedoman ini mengacu pada Surat keputusan berdasarkan tersebut.

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	A	ط	ṭ (titik di atas)
ب	B	ظ	ẓ (titik di atas)
ت	T	ع	‘ (koma terbalik)
ث	ṭ (titik di atas)	غ	G
ج	J	ف	F
ح	ḥ (titik di bawah)	ق	q
خ	kh	ك	k
د	D	ل	l
ذ	Ẓ (titik di atas)	م	m
ر	R	ن	n
ز	Z	و	w
س	S	ه	h
ش	sy	ء	’
ص	ṣ (titik di bawah)	ي	y
ض	ḍ		

	(titik di bawah)		
--	------------------	--	--

Keterangan

1. Penulis tanda panjang (*madd*) ditulis dengan garis horizontal di atas huruf di tulis dengan lambing sebagai berikut:
 - a. a> A< (ا) setelah ditransliterasi menjadi ā Ā
 - b. i> I< (ي) setelah ditransliterasi menjadi ī Ī
 - c. u> U< (و) setelah ditransliterasi menjadi ū Ū
2. penulisan yang menggunakan lambang *titik di atas* di atas huruf ditulis sebagai berikut:
 - a. s/ (ث) setelah ditransliterasi menjadi ś
 - b. z/ (ذ) setelah ditransliterasi menjadi ź
3. penulisan yang menggunakan lambang *titik di bawah* di atas huruf ditulis sebagai berikut:
 - a. h} (ح) setelah ditransliterasi menjadi ḥ
 - b. s} (ص) setelah ditransliterasi menjadi ṣ
 - c. d} (ض) setelah ditransliterasi menjadi ḍ
 - d. t} (ط) setelah ditransliterasi menjadi ṭ
 - e. z} (ظ) setelah ditransliterasi menjadi ṣ
4. huruf karena *Syaddah (tasydid)* ditulis rangkap seperti (فلاتقلتهما أفت) *falātaqullahuma ‘uffin*, (متعقدین) *mua ‘aqqidīn* dan (عتة) *‘iddah*
5. Huruf ta *marbūtah* dilambangkan dengan huruf /h/ seperti (شريعة) *syar ī’ ah* dan (طائفة) *tā’ifah*. Namun jika diikuti dengan kata sandang “al”. maka huruf ta

marbūtah diberikan harapan baik *dammah*, *fathah* atau *kasrah* sesuai keadan aslinya. Contoh (زكاة الفطر) *zakātul fitri* (كرامة الأولياء) *kar āmatul auliyā'*.

6. Huruf *alif lam qamariyah* dan *alif lam syamsiyah* ditulis sesuai bunyinya, seperti (القمر) *al-Qamar* atau (السماء) *as-Samā'*. Namun jika sebelumnya ada rangkaian dengan lafal lain maka penulisan *alif lam qamariyah* adalah (مقاصد الشريعة) *maq āsid asy-syarī 'ah*.
7. Huruf *waw* (و) *sukūn* yang sebelumnya ada huruf berharakat *fathah* ditulis *au* seperti (قول) *qaul*. Begitu juga untuk huruf *ya* (ي) *sukūn*, maka ditulis *ia* seperti (بينكم) *bainakum*.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	x
MOTO.....	xi
PERSEMBAHAN.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xiii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
1. Kegunaan Teoretis	7
2. Kegunaan Praktis	7
E. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kerangka Teoretik.....	14
C. Deskripsi Teoretik	19
1. Penjualan	19

a. Pengertian Penjualan	19
b. Tujuan Penjualan	21
c. Jenis-Jenis Penjualan	22
d. Strategi Penjualan	24
e. Dasar Hukum Penjualan	24
f. Rukun Jual Beli.....	28
g. Syarat-Syarat Jual Beli	30
h. Bentuk-Bentuk Jual Beli yang dilarang	33
2. Produk Berhadiah	41
a. Pengertian Produk Berhadiah	41
b. Dasar Hukum Hadiah	42
c. Syarat dan Rukun Hadiah	44
d. Macam-Macam Hadiah	46
e. Istilah yang Sama dengan Hadiah.....	49
f. Fatwa MUI terkait Jual Beli dengan Hadiah	49
BAB III METODE PENELITIAN.....	56
A. Waktu dan Tempat Penelitian	56
1. Waktu Penelitian	56
2. Tempat Penelitian.....	57
B. Jenis Penelitian.....	57
C. Pendekatan Penelitian	58
D. Objek dan Subjek Penelitian	59
E. Teknik Pengumpulan Data.....	60
1. Wawancara	61
2. Observasi	61
3. Dokumentasi.....	62
F. Teknik Pengabsahan Data	63
G. Teknik Analisis Data.....	64

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	66
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	66
1. Letak Geografis Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.....	66
2. Sejarah Singkat Pembentukan Kabupaten Barito Selatan	67
3. Demografi.....	73
4. Subjek Penelitian.....	74
B. Hasil Penelitian	75
C. Analisis Hasil	95
1. Praktik Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan	96
a. Meminta Tambahan Harga pada Pembeli	96
b. Menjualkan Hadiah Kepada Pihak Ketiga	104
c. Menjual Kembali Hadiah dengan Produk yang Berbeda Namun Sejenis	109
2. Faktor-Faktor Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.....	113
a. Sebagai Penambah Keuntungan	113
b. Kealfaan Penjual.....	113
c. Ketidaktahuan Pembeli.....	114
d. Kesengajaan dari Pihak Penjual	114
e. Pembeli Tidak Mau Menerima Hadiah atas Pembelian Produk Wings Food	115
f. Adanya Permintaan dari Pihak Ketiga	115
BAB V PENUTUP.....	123
A. Kesimpulan.....	123
B. Saran.....	124
DAFTAR PUSTAKA	126
LAMPIRAN.....	130

DAFTAR TABEL

Table 1 - Tabel Alokasi Waktu Penelitian, 2020-2021.....	56
Tabel 2 - Luas Wilayah Per Kecamatan Kabupaten Barito Selatan.....	67
Tabel 3 - Pemeluk Agama Per Kecamatan Barito Selatan.....	74
Tabel 4 - Daftar Subjek Penelitian	75



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia merupakan makhluk sosial yang mana setiap hari selalu berinteraksi dengan sesamanya, salah satu interaksi yang biasa mereka lakukan adalah kegiatan jual beli. Jual beli merupakan interaksi sosial antara manusia yang berdasarkan rukun dan syarat yang telah ditentukan. Pada intinya jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar barang atau benda yang mempunyai manfaat untuk penggunaannya, di mana kedua belah pihak menyepakati perjanjian yang telah dibuat.¹

Kegiatan jual beli adalah salah satu bentuk cara untuk memperoleh rezeki yang mana kegiatan ini tidak terlepas dari aktivitas transaksi guna memenuhi kebutuhan hidup. Para pihak dalam kegiatan jual beli ialah pelaku usaha (penjual) dan konsumen (pembeli). Salah satu syarat transaksi ekonomi dalam pandangan Islam adalah adanya saling rela antara kedua belah pihak. Sehingga ketidakrelaan dari salah satu pihak atau kedua belah pihak menjadikan batalnya transaksi alias tidak sah.²

Manusia diperintahkan Allah untuk mencari penghidupan dunia dengan cara yang baik sehingga menghasilkan harta yang baik pula, hal ini telah dijabarkan dalam Al-Qur'an seperti yang diterangkan dalam QS.An-Nisa:29

¹ Shobirin, "Jual Beli dalam Pandangan Islam", *BISNIS*, Vol. 3, No. 2 (2015), 240.

² Ade Wahidin, "Prinsip Saling Rela dalam Transaksi Ekonomi Islam (Tafsir Analitis Surat An-Nisa [4] Ayat 29)", *Ad-Deenar Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 02 (2018), 110.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۖ 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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Ayat ini memberikan penjelasan bahwa dalam memperoleh rizki tidak boleh dengan cara yang batil yaitu yang bertentangan dengan hukum Islam dan dalam jual beli harus didasari saling rela merelakan, tidak boleh menipu, tidak boleh berbohong, dan tidak boleh merugikan kepentingan umum.³

Manusia dengan sifat ketidakpuasan selalu merasa kurang atas apa yang dia miliki, hal inilah yang membuat kebanyakan orang masih menghalalkan segala cara untuk mendapatkan penghasilan yang banyak tanpa sadar bahwa mereka telah terjebak pada jual beli yang diharamkan oleh Allah SWT. Oleh karena itu bukan keberuntungan yang ia dapat, akan tetapi malah kerugian dan kesulitan yang diperoleh hal ini disebabkan adanya sifat tamak pada diri manusia yang sukar mementingkan dirinya sendiri.

Pelaku usaha yang terjun ke dalam kegiatan jual beli, sudah seharusnya mengetahui syarat dan ketentuan jual beli yang benar agar dapat menjadikan jual beli itu sah dan tidak fasid. Jual beli dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Mengenai rukun dan syarat jual beli, para ulama berbeda pendapat dan menurut mazhab Hanafi, rukun jual

³ Amir Abyan, *Fiqih* (Semarang: Karya toha putra, 1995), 118.

beli hanya ada ijab dan kabul saja.⁴ Hal tersebut dimaksudkan dengan tujuan agar kegiatan muamalah dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan ketentuan hukum *syara'* dari segala pikiran dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan.

Di era modern ini, variasi jual beli yang ditawarkan masyarakat semakin berkembang sejalan dengan perubahan sosial, tempat dan waktu, sehingga produsen semakin kreatif dalam mengolah pola jual beli, agar semakin menarik. Beberapa kreatifitas yang diberikan produsen salah satunya yaitu pemberian hadiah pada barang yang diperjualbelikan. Hal itu disebut dengan produk berhadiah.

Cara pembagian hadiah pun dibuat beraneka ragam, beli satu dapat dua, diskon harga di setiap musim tertentu, *doorprize*, undian berhadiah, *puzzle* potongan gambar yang dikumpulkan dari barang yang dibeli, ataupun mengumpulkan huruf-huruf sehingga membentuk kata yang diinginkan, hadiah tunai dalam setiap kemasan, dan lain sebagainya.⁵

Berdasarkan hasil observasi awal transaksi yang terjadi di beberapa toko di pasar Terowongan menjualkan barang berhadiah seperti kecap kemasan, kopi bubuk dan minuman renteng. Beberapa toko tersebut adalah sebuah toko sembako yang menjualkan bahan-bahan pokok yang terdiri atas berbagai macam makanan dan minuman yang secara umum sangat

⁴ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 76.

⁵ Erwandi Tirmidzi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: Berkat Mulia Insani, 2015), 258.

dibutuhkan oleh masyarakat. Tidak hanya makanan dan minuman saja yang dijual, melainkan peralatan mandi dan lain sebagainya.⁶

Beberapa toko tersebut menjual produk dari Wings Food seperti top coffe gula aren renteng, top kopi murni, top capucino renteng dan kecap sedap 550 mL, di mana perusahaan memberikan promo gratis, hadiah, extra dan bonus 1 piring, gelas ataupun 1 bungkus tambahan yang tertera pada kemasannya. Sebagaimana hasil observasi, hadiah tersebut awalnya memang ditujukan untuk setiap pembeli yang ingin membeli produk wings food. Pihak produsen telah menjelaskan terkait pemberian hadiah pada saat awal transaksi yang dilakukan dengan pihak penjual secara lisan oleh sales.⁷

Adanya pemberian hadiah merupakan sebuah alat untuk menarik minat pelanggan atau konsumen agar membeli produk tersebut, sehingga bonus piring/gelas yang didapatkan dari perusahaan disetiap pembelian produk harus diberikan kepada setiap pembeli. Hadiah dari produk merupakan hak milik dari pembeli, akan tetapi hadiah tidak diberikan oleh penjual, yang dilakukan penjual adalah meminta harga atas hadiah tersebut. Hal ini berbeda dengan harga awal yang ditawarkan sebelumnya, apabila pembeli meminta hak atas hadiah piring tersebut maka, harus membayar harga tambahan sebesar Rp.1000-2000 di mana penambahan ini diucapkan dan diminta langsung oleh pihak penjual. Namun dalam hal ini pembeli

⁶ *Observasi Penjualan Produk Wings Food di Pasar Terowongan (Buntok, 15 Desember 2020).*

⁷ Rina, *Wawancara* (Buntok, 10 Januari 2021).

merasa dirugikan karena haknya atas hadiah tersebut tidak diberikan oleh pihak penjual.⁸

Transaksi jual beli yang terjadi di daerah tersebut mengalami sebuah permasalahan yang terletak pada ketidaktahuan masyarakat terhadap jual beli yang sebenarnya. Masyarakat yang terbiasa membeli produk berhadiah, hanya mendapatkan produknya saja. Seharusnya produk dan hadiahnya tersebut adalah milik pembeli juga.

Para ulama fiqh telah merumuskan sekian banyak rukun dan syarat sahnya jual beli dari nash al-Qur'an maupun hadist Rasulullah saw. Salah satu syarat jual beli yang harus dipenuhi adalah barang yang diperjualbelikan merupakan milik sendiri (orang yang melakukan akad). Tidaklah sah orang yang menjual barang orang lain tanpa seizin pemiliknya atau menjual barang yang hendak menjadi miliknya.⁹

Berdasarkan pemaparan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas dan menganalisis masalah tersebut dan menyusun penelitian dengan judul: **Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.**

B. Rumusan Masalah

Adapun berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi fokus penelitian ini dapat di rumuskan masalahnya sebagai berikut:

⁸ *Observasi Penjualan Produk Wings Food di Pasar Terowongan (Buntok, 15 Desember 2020).*

⁹ Ibnu Mas'ud dan Zainul Arifin, *Edisi Lengkap Fiqh Madzhab Syafi'i Buku 2: Muamalat, Munakahat, Jinayat* (Bandung: Pustaka Setia, 2000) , 31.

1. Bagaimana praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan?
2. Apa saja faktor-faktor yang mendorong terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan memahami praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.
2. Untuk mengetahui dan memahami faktor-faktor yang mendorong terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.

D. Kegunaan Penelitian

Sebagai suatu karya ilmiah yang dibuat secara sistematis, tentu memiliki manfaat baik itu berguna untuk penelitian khususnya maupun berguna bagi pembaca pada umumnya. Adapun hasil yang diharapkan dalam penelitian ini ada 2 (dua) manfaat, yaitu manfaat secara teoretik dan manfaat secara praktis ialah:

1. Kegunaan Secara Teoretis

- a. Sebagai sumbangan dalam ilmu pengetahuan terlebih dalam hukum Islam di bidang muamalah.
- b. Memberikan sumbangsih terhadap masyarakat mengenai pentingnya bertransaksi sesuai hukum syara'.
- c. Memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.
- d. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya.

2. Kegunaan Secara Praktis

- a. Memberikan masukan pemikiran serta pemahaman kepada para pelaku usaha sebagai salah satu acuan.
- b. Memberikan masukan pemikiran dan pemahaman kepada masyarakat untuk melaksanakan jual beli yang sesuai dengan syariat Islam agar tidak menimbulkan dampak negatif.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari bagian awal, bagian utama dan bagian akhir yang akan dijabarkan sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan Bagian pendahuluan dibahas pada Bab I yang meliputi latar belakang masalah, yaitu bagian yang berisikan

argumen yang menunjukkan latar belakang keyakinan peneliti bahwa penelitian dengan judul yang diajukan adalah benar-benar penting dan relevan untuk segera diteliti. Bagian rumusan masalah, yakni untuk menanyakan secara tersurat pertanyaan-pertanyaan yang ingin dicari jawabannya.

Tujuan penelitian, mengungkapkan sasaran yang ingin dicapai dalam penelitian. Manfaat penelitian berisi alasan kelayakan atas masalah yang diteliti.

BAB II : Tinjauan Pustaka. Selanjutnya tinjauan pustaka pada Bab II yang terdiri atas dua komponen yaitu penelitian terdahulu yang berisikan penelitian-penelitian yang telah dilakukan. Bagian kedua yaitu kajian teori yang berisikan pemaparan tentang teori-teori dalam penegakan hukumnya.

BAB III : Metode Penelitian Metode penelitian dijadikan sebagai instrumen dalam penelitian untuk menghasilkan penelitian yang lebih terarah dan sistematis dan akan dibahas pada Bab III. Adapun pembagian dari metode penelitian ini antara lain: waktu dan tempat penelitian, jenis penelitian, pendekatan penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik triangulasi data, dan teknik analisis data yang digunakan sebagai rujukan bagi peneliti dalam menganalisis semua data yang sudah diperoleh.

BAB IV : Hasil penelitian dan analisis tentang penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan .

BAB V : Penutup yang berisi kesimpulan dan saran.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini bertujuan untuk melihat perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Selanjutnya untuk menghindari kesamaan pada penelitian ini maka perlu melihat penelitian terdahulu diantaranya sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh **Shofi Nidaul Jannah** dengan judul “Jual Beli Kupon Undian Berhadiah pada Acara Dies Natalis IAIN Purwokerto Persfektif Hukum Islam.”¹⁰Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana praktik jual beli kupon undian berhadiah pada acara Dies Natalis IAIN Purwokerto Persfektif Hukum Islam dan bagaimana hukum jual beli kupon undian berhadiah pada acara Dies Natalis IAIN Purwokerto Persfektif Hukum Islam.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field reseach*) yaitu dengan mencari data dan mengamati objek secara langsung di lapangan, yakni IAIN Purwokerto. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi, kemudian teknik analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif-normatif-analisis..

¹⁰ Shofi Nidaul Jannah dengan judul “Jual Beli Kupon Undian Berhadiah pada Acara Dies Natalis IAIN Purwokerto Persfektif Hukum Islam” (Skripsi-IAIN Purwokerto, Purwokerto, 2018).

Adapun hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya penjual dan pembeli yang berakal, balig, dan berkemampuan memilih. Para pihak menyatakan ijab qabul disertai dengan memberikan uang kepada penjual dan kupon kepada pembeli. Namun prakteknya kupon yang terjual dan masuk pada kotak undian jauh lebih banyak daripada peserta itu sendiri. Alasannya, peserta memiliki motif agar keberuntungan semakin berpihak kepadanya. Motif ini yang kemudian menjadikan sifat boros peserta dan masuk pada unsur maisir, dalam Islam sedikit banyaknya maisir tidaklah dibenarkan. Meski pada syarat dan rukun jual beli kupon undian saling suka dan rela.¹¹

Relevansinya penelitian ini terhadap penelitian adalah sama- sama membahas mengenai praktik berhadiah. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Shofi Nidaul Jannah terletak pada objek penelitian yaitu praktik jual beli kupon undian berhadiah pada Acara Dies Natalis IAIN Purwokerto. Sedangkan objek penelitian ini adalah praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan.

2. Penelitian yang dilakukan **Darma Karmila** dengan judul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Undian Berhadiah Giveaway Via Instagram di Kota Bengkulu".¹² Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana undian berhadiah giveaway via instagram di Kota Bengkulu

¹¹ Ibid.,

¹² Darma Karmila dengan judul "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Undian Berhadiah Giveaway Via Instagram di Kota Bengkulu" (Skripsi-IAIN Bengkulu, Bengkulu, 2020).

dan Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap undian berhadiah giveaway via instagram di Kota Bengkulu.

Penelitian ini menggunakan metode lapangan (*field research*), penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini ditemukan bahwa di dalam pelaksanaan giveaway via instagram terdapat syarat mengikuti giveaway, tujuan, cara menentukan pemenang, hadiah bagi pemenang, dan pemberi hadiah. Sedangkan di dalam hukum Islam pelaksanaan giveaway via Instagram dibolehkan dalam hukum Islam, tetapi ada juga peserta pengikut giveaway tujuannya untuk mendapatkan hadiah tetapi dengan cara harus membeli barang, terpaksa membeli karena ingin mengikutinya. Maka tujuan seperti ini tergolong ke dalam maisir/qimar yang diharamkan dalam syariat Islam karena sengaja mengeluarkan biaya untuk ikut giveaway.¹³

Relevansinya penelitian ini terhadap penelitian Darma Karmila adalah sama-sama membahas mengenai praktik berhadiah. Adapun perbedaan penelitian ini terletak pada objek penelitian yaitu objek undian berhadiah via Instagram,. Sedangkan dalam objek penelitian ini adalah praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan.

3. Penelitian yang dilakukan **Wasita Lianasari** dengan judul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Piring Bonus di Toko Nurul Ilmu

¹³ Ibid.,

Maumere Nusa Tenggara Timur”.¹⁴ Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana praktik jual beli piring bonus di Toko Nurul Ilmu Maumere Nusa Tenggara Timur dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jual beli piring bonus di Toko Nurul Ilmu Maumere Nusa Tenggara Timur.

Penelitian ini berfokus pada status dari objek jual beli atau piring tersebut adalah piring bonus, dimana pada praktiknya piring bonus ini tidak diberikan kepada pembeli melainkan disimpan dan bahkan dijual kepada warung makan. Untuk memperoleh data yang relevan maka tipe penelitian yang digunakan adalah menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dalam menjelaskan status objek praktik jual beli piring bonus di Toko Nurul Ilmu Maumere.

Adapun hasil dari penelitian ini adalah bahwa dalam prakteknya barang yang dijual itu adalah milik pembeli deterjen Daia, bukan milik dari pemilik toko, maka jual belinya berubah menjadi jual beli batal, karena menjual bukan barang miliknya, yang mana arti dari jual beli batal adalah apabila salah satu atau seluruh rukun dan syarat tidak terpenuhi, atau jual beli yang pada dasarnya tidak disyariatkan, maka jual beli tersebut menjadi batal. Maka hukum jual beli piring bonus adalah haram, karena mengandung macam-macam jual beli yang batal.¹⁵

¹⁴ Wasita Lianasari dengan judul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Piring Bonus di Toko Nurul Ilmu Maumere Nusa Tenggara Timur” (Skripsi-Universitas Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2016).

¹⁵ Ibid.,

Relevansinya penelitian ini terhadap penelitian Wasita Lianasari adalah sama-sama membahas mengenai praktik jual beli berhadiah. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Wasita Lianasari adalah pada objek dan tempat penelitiannya. Objek penelitian dikhususkan produk wings food yang memiliki hadiah serta tempat penelitiannya berada di pasar Terowongan yang terdiri dari beberapa toko.

Dari beberapa karya penelitian di atas, sangat membantu dalam mencari celah yang belum diteliti oleh peneliti sebelumnya, maka dari celah tersebut menjadikan substansi penelitian yang akan diteliti pada skripsi ini berbeda. Penelitian ini bisa dikatakan sebagai pelengkap dari penelitian sebelumnya, jika penelitian sebelumnya membahas tentang bagaimana praktik jual beli kupon undian berhadiah dan jual beli piring bonus kajiannya dalam tinjauan hukum Islam, maka untuk melengkapinya dalam penelitian ini lebih difokuskan kepada objek dan subjek serta faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food yang dianalisis menggunakan teori akad jual beli, *masalah* dan teori perlindungan konsumen. Cakupan dalam penelitian juga diperluas dengan beberapa orang subjek. Oleh karena itu tulisan ini layak untuk dikonsumsi publik.

B. Kerangka Teoretik

Penelitian ini menggunakan beberapa teori yaitu teori akad jual beli teori *mashlahah* dan teori perlindungan konsumen. Teori pertama yakni akad

jual beli. Jual beli menurut bahasa artinya menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.¹⁶ Adapun pengertian akad menurut istilah, ada beberapa pendapat diantaranya adalah Wahbah al-Zuhayli dalam kitabnya *al-fiqh al-Islami* yang dikutip oleh Dimyauddin Djuwaini bahwa akad adalah hubungan/keterkaitan antara ijab dan kabul atas diskursus yang dibenarkan oleh *syara'* dan memiliki implikasi hukum tertentu. Sedangkan menurut Hasbi Ash-Shiddieqy bahwa akad adalah perikatan antara ijab dengan kabul yang dibenarkan *syara'* yang menetapkan keridhaan kedua belah pihak.¹⁷

Adapun pengertian akad yang bersifat lebih umum mencakup segala diinginkan orang untuk dilakukan baik itu yang muncul karena kehendak sendiri (*irâdah munfaridah*), seperti: wakaf, perceraian dan sumpah atau yang memerlukan dua kehendak (*irâdatain*) untuk mewujudkannya, seperti: *buyû'* (jual-beli), sewa-menyewa, *wakâlah* (perwakilan) dan *rahn* (gadai). Dan dalam akad harus ada rukun dan syarat-syarat yang terpenuhi agar kiranya akad yang dilakukan dapat dikatakan sah atau tidak.

Teori kedua ialah teori *mashlahah*. Menurut Imam Al-Ghazali, pada dasarnya *mashlahah* adalah suatu gambaran meraih manfaat atau menghindarkan kemudharatan. Akan tetapi, bukan itu yang dimaksudkan sebab meraih manfaat dan menghindarkan kemudharatan adalah tujuan dari

¹⁶ Ru'fah Abdulah. *Fikih Muamalah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 65.

¹⁷ Eka Nuraini Rachmawati dan Ab Mumin bin Ab Ghani, "Akad Jual Beli dalam Perspektif Fikih dan Praktiknya di Pasar Modal Indonesia", *al-Adalah*, Vol . XII, No.4 (2015), 786

kemaslahatan manusia dalam mencapai maksudnya. Hal yang dimaksudkan di sini dengan *mashlahah* adalah memelihara tujuan-tujuan *syara'*.¹⁸

kemaslahatan manusia dalam mencapai maksudnya. Hal yang dimaksudkan di sini dengan *mashlahah* adalah memelihara tujuan-tujuan *syara'*.¹⁹

Teori ini digunakan untuk menganalisis penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dari segi akad, syarat akad, dan rukun akad sehingga ada kesimpulan dan akan ditemukan hukum praktik jual beli tersebut terkait keabsahan jual beli yang dilakukan.

Menjaga dan memelihara tujuan-tujuan *syara'* yang sering disebut dengan *maqâshid al-syarî'ah*, yaitu menjaga dan memelihara agama (*hifzh al-dîn*), menjaga dan memelihara jiwa (*hifzh al-nafs*), menjaga dan memelihara akal (*hifzh al-'aql*), menjaga dan memelihara keturunan (*hifzh al-nasl*), terakhir menjaga dan memelihara harta (*hifzh al-mâl*). Oleh karena itu, setiap perkara yang mengandung unsur penjagaan terhadap lima perkara tersebut dinamakan dengan *mashlahah*, dan setiap perkara yang dapat menghilangkan terhadap lima perkara tersebut dinamakan dengan *mafsadah*.²⁰

Untuk mengetahui derajat kemaslahatan, salah satunya dapat diukur dari aspek tujuan akhir yang muncul sebagai akibat yang akan ditimbulkannya. Hal ini penting diketahui oleh setiap orang, sebab orang

¹⁸ Juhaya S. Praja, *Teori Hukum dan Aplikasinya* (Bandung: Pustaka Setia, 2020), 154.

¹⁹ Juhaya S. Praja, *Teori Hukum dan Aplikasinya* (Bandung: Pustaka Setia, 2020), 154.

²⁰ Enden Haitami, "Perkembangan Teori *Mashlahah* 'Izzu Al-Dîn Bin 'Abd Al-Salâm Dalam Sejarah Pemikiran Hukum Islam". *Asy-Syari'ah*, Vol. 17, No. 1 (April 2015), 31.

seringkali terjadi kekeliruan di dalam menilainya, karena terkadang apa yang dianggapnya sebuah *masalah* justru itu adalah *mafsadah*. Oleh karenanya, yang menjadi ukuran untuk membedakan antara keduanya, antara lain dapat dilihat dari segi apakah akibat yang ditimbulkannya itu baik atau buruk. Jika suatu perbuatan itu menghasilkan suatu kebaikan, maka ia adalah *mashlahah*. Sebaliknya jika yang dihasilkan itu suatu keburukan, maka ia adalah *mafsadah*.

Setiap tindakan jual beli tersebut terkadang mengabaikan aspek legalitas dan akhirnya memiliki dampak hukum. Karena dalam penelitian ini juga adanya teori perlindungan konsumen yang mana diatur dalam hukum positif dalam transaksi jual beli. “Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen.”²¹

Setiap hari manusia selalu berinteraksi dengan sesamanya, banyak kegiatan yang dilakukan dalam kesehariannya salah satu interaksi yang biasa mereka lakukan adalah jual-beli dan memenuhi keperluan hidup mereka. Dalam transaksi jual-beli akan ada pelaku usaha dan konsumen. maka dari itu diperlukan aturan untuk konsumen dengan pelaku usaha agar terjalin hubungan yang harmonis antara konsumen dan pelaku usaha hubungan yang saling menguntungkan dan tidak merugikan salah satu pihak.

Sumber hukum perlindungan konsumen adalah Undang-Undang Dasar 1945 yang dijabarkan pada Undang-Undang Perlindungan Konsumen

²¹ Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, Pasal 1 ayat (1).

(UUPK). Sedangkan dalam hukum Islam perlindungan terhadap konsumen merupakan kajian hukum ekonomi yang tentu saja bersumber dari al-Qur'an, hadis, dan ijihad. Perlindungan konsumen merupakan hal yang sangat penting dalam hukum Islam, karena Islam mengajarkan bahwa hubungan konsumen dengan pelaku usaha menyangkut kepentingan publik secara luas, sehingga perlindungan terhadap konsumen berdasarkan syariat Islam merupakan kewajiban Negara, yang harus menjadi perhatian oleh para pelaksana pengelola Negara.²²

Aktivitas ekonomi Islam dalam perlindungan konsumen meliputi perlindungan terhadap zat, proses produksi, distribusi, tujuan produksi hingga akibat mengkonsumsi produk yang berupa barang/jasa. Salah satu lingkup perlindungan konsumen yang harus diperhatikan adalah kejujuran antara konsumen dan pelaku usaha dalam transaksi jual beli produk. Pelaku usaha tidak boleh melakukan kebohongan tentang produk yang mereka produksi karena konsumen hanya mengetahui produk yang sudah jadi sedangkan prosesnya pelaku usaha yang mengetahui. Jadi antara pelaku usaha dengan konsumen harus transparan tentang kualitas dan kuantitas produk²³ serta hal yang menjadi keikutsertaan pada produk tersebut.

Perlindungan konsumen mempunyai cakupan yang luas, meliputi perlindungan konsumen terhadap barang dan jasa yang berawal dari tahap kegiatan untuk mendapatkan barang dan jasa hingga sampai akibat-akibat dari

²² Aulia Muthiah, *Hukum Perlindungan Konsumen Dimensi Hukum Positif dan Ekonomi Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2018), 36.

²³ *Ibid.*, 36.

pemakaian barang dan jasa tersebut. cakupan perlindungan konsumen itu dapat dibedakan dalam dua aspek yaitu;

1. Perlindungan terhadap kemungkinan barang yang diserahkan kepada konsumen tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati.
2. Perlindungan terhadap diberlakukannya syarat-syarat yang tidak adil kepada konsumen.²⁴

C. Deskripsi Teoretik

1. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Menjual adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkannya.²⁵ Dalam melakukan penjualan, penjualan dituntut untuk memiliki bakat seni serta keahlian untuk mempengaruhi orang lain. Bakat inilah yang sering tidak dimiliki oleh setiap orang. Tidaklah mudah untuk mengarahkan kemauan calon pembeli dengan cara mengemukakan berbagai alasan serta pendapatannya.²⁶

Penjualan adalah pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut, penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan

²⁴ Adrianus Meliala, *Praktik Bisnis Curang* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1993), 152.

²⁵ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3* (Yogyakarta: BPFE, 1998), 8.

²⁶ *Ibid.*, 9.

pedagang, semakin besar penjualan maka, semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang.²⁷

Penjualan adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.²⁸

Penjualan adalah suatu akad penyerahan suatu barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar sukarela. penjual dapat dikatakan juga jual beli, secara bahasa artinya pertukaran sesuatu dengan sesuatu.²⁹

Menurut Prof. Dr. Wahbah Zuhaili, jual beli secara etimologis adalah tukar-menukar sesuatu, yang terkandung di dalamnya penjual dan pembeli. Menurut Syekh Abdurrahman as-Sa'di, jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan. Adapun menurut terminologis, jual beli adalah tukar-menukar harta yang dimaksudkan untuk suatu kepemilikan, yang ditunjukkan dengan perkataan dan perbuatan.³⁰

Menurut Syekh Al-Qalyubi dalam *Hasyiyah*-nya, sebagaimana dikutip oleh Prof. Dr. Abdul Aziz Muhammad Azzam, jual beli yaitu akad yang saling mengganti dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap suatu benda atau manfaat untuk tempo waktu selamanya dan bukan untuk *taqarrub* kepada Allah. “Dengan kata

²⁷ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 1997), 61.

²⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 5.

²⁹ Rahmat Syafei, *Fiqih Muamalat* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), 73.

³⁰ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 83.

“saling mengganti”, maka tidak termasuk di dalamnya hibah, dan yang lain yang tidak saling ganti.³¹

Jadi, adanya penjualan terjadi karena suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dan pembeli. Di mana seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang sebagai tanda beli untuk memenuhi keinginannya dengan harga yang telah disepakati dalam waktu tertentu atas dasar sukarela.

b. Tujuan Penjualan

Tujuan utama penjualan yaitu untuk mendapatkan atau mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjual sendiri tidak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku usaha yang bekerja di dalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasar.

Penjual yang profesional harus mengetahui bagaimana menentukan kebutuhan seorang pembeli, bagaimana cara menerima ide-ide baru dan bagaimana tekanan sosial serta psikologis dapat mempengaruhi pembelian.³² Karena hal tersebut sangat penting dimiliki oleh para penjual agar tidak kalah saing oleh para penjual yang lainnya.

³¹ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi DALAM Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 23-24.

³² Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3*, 65.

c. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Ratih Hurriyati dalam bukunya bauran pemasaran dan loyalitas pelanggan Penjualan dapat dibedakan menjadi :

- a) Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.
- b) Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk presentasi dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.³³

Basu Swastha pada buku "Manajemen Penjualan", menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

- a. *Trade Selling*
- b. *Missionary Selling*
- c. *Technical Selling*
- d. *New Business Selling*
- e. *Responsive Selling*³⁴

Adapun penjelasan dari klasifikasi di atas yang dikemukakan oleh Basu Swatha, yaitu:

³³ Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan* (Bandung: Alfabeta, 2003), 321.

³⁴ Basu Swastha, dan Irawan, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: Liberty, 1998), 47.

- a. *Trade Selling*, penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka,. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
- b. *Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
- c. *Technical Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- d. *New Business Selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- f. *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route driving and retaining. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.³⁵

³⁵ Ibid., 47.

d. Strategi Penjualan

Strategi penjualan adalah memindahkan posisi pelanggan ke tahap pembelian (dalam proses pengambilan keputusan) melalui penjualan tatap muka. Umumnya tujuan penjualan dinyatakan dalam volume penjualan. Tujuan ini dapat dipecah berdasarkan penentuan apakah volume penjualan yang ingin dicapai itu berdasarkan per wilayah operasi atau per sales person di dalam suatu wilayah operasi. Tujuan operasi juga biasanya dinyatakan dalam target gross margin, tingkat pengeluaran maksimum, atau pencapaian tujuan tertentu seperti merebut pelanggan pesaing.³⁶

e. Dasar Hukum Penjualan

Dalam Islam, jual beli pada prinsipnya adalah diperbolehkan selama hal tersebut tidak keluar dari batas koridor syariat. Selama hal tersebut mampu dijaga maka hukum jual beli adalah mubah. Hal ini tercermin dari kaidah yang berbunyi sebagai berikut:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Segala sesuatu dalam kegiatan muamalah hukumnya adalah mubah kecuali bila terdapat dalil yang mengharamkannya”.

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Qur’an dan sunnah Rasulullah saw. Terdapat beberapa ayat al-Qur’an dan

³⁶ Fandi Tjipto, *Strategi Pemasaran Edisi 3* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008), 21

sunnah Rasulullah saw. yang berbicara tentang jual beli, antara lain:³⁷

1) Surat al-Baqarah ayat 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Berdasarkan ayat tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual beli kepada hamba-hamba-Nya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.

2) Surat al-Baqarah ayat 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ...

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.

3) Surat Annisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ...

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu.

Ayat ini memberikan kesan bahwa Allah SWT. mengharamkan kepada umat Islam memakan harta sesama dengan jalan batil,

³⁷ Abdul Rahman, Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 68-69.

misalnya dengan cara mencuri, korupsi, menipu, merampok, memeras, dan dengan jalan lain yang tidak dibenarkan oleh syara, kecuali dengan jalan perniagaan atau jual beli yang didasari atas dasar suka sama suka dan saling menguntungkan.

Jadi, ketiga ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT, memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Akan tetapi tentu saja transaksi jual beli itu harus sesuai dengan koridor atau ketentuan yang telah Allah SWT berikan dan Allah menyerukan kepada manusia agar mencari karunia-Nya dan selalu ingat kepadanya.

Dalam hukum jual beli berdasarkan sunnah Rasulullah, antara lain:

1) Hadis yang diriwayatkan oleh Rifa'ah ibn Rafi':

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ :
 أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ } رَوَاهُ
 الْبَرَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Dari Rifa'ah Ibn Rafi sesungguhnya Rasulullah pernah ditanya “usaha apa yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab “Usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur)”. (H.R. Al-Bazzar dan disahihkan oleh al-Hakim) (al-Shan'ani, t.th: 4).

Artinya jual beli yang jujur, tanpa diiringi kecurangan-kecurangan, mendapat berkat dari Allah.³⁸

³⁸ Ibid., 69.

Dari hadist di atas dapat dipahami bahwa *al-bai'* (jual beli) merupakan perbuatan yang baik. Dalam jual beli seseorang berusaha saling membantu untuk menukar barang dan memenuhi kebutuhannya.

2) Dalam Hadis lain yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang berbunyi, Rasulullah SAW bersabda: ³⁹

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَبِيُّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ
وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

“Dari Hurairah RA. dia berkata: Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi Wasallam melarang jual beli dengan cara *hashah* (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.”

Kaidah yang telah diuraikan di atas dapat dijadikan dasar atau hujjah dalam menetapkan hukum berbagai masalah berkaitan dengan keuangan syariah. Dari dasar hukum sebagaimana tersebut di atas bahwa jual beli itu adalah hukumnya mubah. Artinya jual beli itu diperbolehkan asal saja di dalam jual beli tersebut memenuhi ketentuan yang telah ditentukan di dalam jual beli dengan syarat-syarat yang sesuai dengan hukum Islam.

Kebutuhan manusia untuk mengadakan transaksi jual beli sangat urgen, dengan transaksi jual beli seseorang mampu untuk memiliki

³⁹ Dan telah menceritakan kepada kami Abu Bakar bin Abi Syaibah telah menceritakan kepada kami Abdullah bin Idris dan Yahya bin Sa'id serta Abu Usamah dari Ubaidillah. Dan diriwayatkan dari jalur lain, telah menceritakan kepadaku Zuhair bin Harb sedangkan lafazh darinya, telah menceritakan kepada kami Yahya bin Sa'id dari 'Ubaidillah telah menceritakan kepadaku Abu Az Zinad dari Al A'raj dari Abu Hurairah dia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli dengan cara hashah (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan. https://carihadis.com/Shahih_Muslim/2783 (26 September 2021)

barang orang lain yang diinginkan tanpa melanggar batasan syari'at. Oleh karena itu, praktek jual beli yang dilakukan manusia semenjak masa Rasulullah saw, hingga saat ini menunjukkan bahwa umat telah sepakat akan disyariatkannya jual beli.⁴⁰

f. Rukun Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jawaban itu dapat dikatakan sah oleh *syara'*. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama.⁴¹

Rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *kabul* (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual-beli itu hanyalah kerelaan (*rida/taradhi*) kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual-beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra sehingga tidak kelihatan maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli menurut mereka boleh tergambar dalam *ijab* dan *kabul*, atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang dan (*ta'athi*).⁴²

⁴⁰ Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, alih bahasa oleh Kamaluddin A. Marzuki, Terjemah Fiqih Sunnah, Jilid III (Al Ma'arif, Bandung, 1987), 46.

⁴¹ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalat*, 90-91.

⁴² *Ibid.*, 71.

Akan tetapi, jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

- 1) Ada orang yang berangkat atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
- 2) Ada *shighat* (lafal ijab dan kabul).
- 3) Ada barang yang dibeli.
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang.⁴³

Adapun rukun jual beli ada 3, yaitu *Aqid* (penjual dan pembeli), *Ma'qud Alaih* (objek akad), dan *Shighat* (lafal ijab kabul).⁴⁴

- 1) *Aqid* (penjual dan pembeli) yang dalam hal ini dua atau beberapa orang melakukan akad, adapun syarat-syarat bagi orang yang melakukan akad Allah, Baligh dan Berakal, Kehendaknya Sendiri (tanpa paksaan), Keduanya Tidak Mubazir.
- 2) *Ma'qud Alaih* (objek akad) Syarat-syarat benda yang dapat dijadikan objek akad yaitu: suci, memberi manfaat menurut *syara'*, tidak digantungkan pada sesuatu, tidak dibatasi waktu, dapat diserahkan, milik sendiri, dan diketahui.
- 3) *Sighat* (lafadz ijab kabul) Jual beli dianggap sah, jika terjadi sebuah kesepakatan (*sighat*) baik secara lisan (*sighat qauliyah*) maupun dengan cara perbuatan (*sighat fi'liyah*).

⁴³ Ibid., 71.

⁴⁴ Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta, Rajawali Pers, 2010), 7.

Sighat qauliyah yaitu perkataan yang terucap dari pihak penjual dan pembeli. Sedangkan *sighat fi'liyah* yaitu sebuah proses serah terima barang yang diperjualbelikan yang terdiri dari proses pengambilan dan penyerahan.⁴⁵

g. Syarat-Syarat Jual Beli

Jual beli merupakan suatu perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini ada beberapa ketentuan-ketentuan berupa rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga apabila rukun dan syarat jual beli tidak terpenuhi, maka jual beli dianggap tidak sah menurut *syara'*.

1. Syarat-syarat orang yang berakad

Para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus memenuhi syarat, yaitu :

- a) Berakal sehat, oleh sebab itu seorang penjual dan pembeli harus memiliki akal yang sehat agar dapat melakukan transaksi jual beli dengan keadaan sadar. Jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila, hukumnya tidak sah.
- b) Atas dasar suka sama suka, yaitu kehendak sendiri dan tidak dipaksa pihak manapun.

⁴⁵ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1996), 35.

- c) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda, maksudnya seorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus sebagai pembeli.

3) Syarat yang terkait dalam ijab qabul

- a) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.
- b) Qabul sesuai dengan ijab. Apabila antara ijab dan qabul tidak sesuai maka jual beli tidak sah.
- c) Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama.⁴⁶

4) Syarat Objek

Pasal 76 Kompilasi Hukum ekonomi Syariah. Menurut pasal tersebut, syarat objek yang diperjualbelikan adalah;

- a) Barang yang diperjualbelikan harus ada;
- b) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diserahkan;
- c) Barang yang dijualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu;
- d) Barang yang diperjualbelikan harus halal;
- e) Barang yang diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli;
- f) Kekhususan barang yang diperjualbelikan harus diketahui;
- g) Penunjukkan dianggap memenuhi syarat kekhususan barang yang diperjualbelikan jika barang itu ada di tempat jual beli;

⁴⁶ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Gaya Media Pratama, Jakarta, 2007), 10.

- h) Sifat barang yang dapat diketahui secara langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut; dan
- i) Barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad.⁴⁷
- j) Barang yang diperjualbelikan merupakan milik sendiri atau diberi kuasa orang lain yang memilikinya.⁴⁸

Adapun kesepakatan dijelaskan dalam Pasal 59 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, ayat (1) Kesepakatan dapat dilakukan dengan tulisan, lisan dan isyarat (2) Kesepakatan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) memiliki makna hukum yang sama.⁴⁹

5) Syarat-syarat nilai tukar (harga barang)

Nilai tukar barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang) tukar ini para ulama fiqh membedakan *al-tsaman* dengan *al-si'r*. Menurut mereka, *al-tsaman* adalah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat secara aktual, sedangkan *al-syi'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen (pemakai). Dengan demikian, harga barang itu ada dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antar pedagang dan konsumen (harga di pasar). Syarat-syarat nilai tukar (harga barang) yaitu :

⁴⁷ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 76.

⁴⁸ MS. Wawan Djunaedi, *Fiqh* (Jakarta: Listafariska Putra, 2008), 98.

⁴⁹ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 59.

- a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b) Boleh diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (berhutang) maka pembayarannya harus jelas.
- c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan oleh syara', seperti babi, dan khamar, karena kedua jenis benda ini tidak bernilai menurut *syara'*.⁵⁰

h. Bentuk-bentuk jual beli yang dilarang

Jual beli yang dilarang terbagi dua: Pertama, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Kedua, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.⁵¹

1. Jual beli barang yang zatnya haram, najis, atau tidak boleh diperjualbelikan. Barang yang najis atau haram dimakan haram

⁵⁰ Ghufroon Ihsan, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2008), 35.

⁵¹ Abdul Rahman, et.all, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 80.

juga untuk diperjualbelikan, seperti babi, berhala, bangkai dan khamar (minuman yang memabukkan).⁵²

2. Jual beli najasy. Rekayasa jual beli dengan menciptakan permintaan palsu (*false demand*). Penjual melakukan kolusi dengan pihak lain untuk melakukan penawaran, dengan harapan, pembeli akan membeli dengan harga yang tinggi. *Ba'i najsy* merupakan rekayasa untuk menaikkan harga dengan menciptakan permintaan palsu. Menurut Hanafiyah dan Syafiiyah, jual beli sah, tapi terdapat dosa di dalamnya (*makruh tahrim*)⁵³, jika memang harga yang disepakati melebihi nilai barang yang sebenarnya.⁵⁴

3. Jual beli gharar. Jual beli gharar adalah jual beli yang mengandung unsur-unsur penipuan dan pengkhianatan, baik karena ketidakjelasan dalam objek jual beli atau ketidakpastian dalam cara pelaksanaannya. Hukum jual beli ini adalah haram.⁵⁵ Sebagaimana hadist Ibnu Umar *radhiyallahu 'anhuma* bahwasanya beliau berkata :

هَمَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَعَلَى آلِهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ حَبْلِ الْحَبْلَةِ

⁵² Ibid., 80.

⁵³ Makruh Tahrim, yaitu sesuatu yang dilarang oleh syariat, tetapi dalil yang melarang itu bersifat *zhanni al-wurud* (kebenaran datangnya dari Rasulullah saw. hanya sampai ke dugaan keras), tidak bersifat pasti.

⁵⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 95.

⁵⁵ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Bogor: Kencana, 2003, cet ke-I), 201.

“Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang menjual anak dari anak yang berada dalam perut unta”.⁵⁶ (HR Bukhari dan Muslim)

Orang muslim tidak boleh menjual sesuatu yang di dalamnya terdapat ketidakjelasan (*gharar*). Jadi, ia tidak boleh menjual ikan di air, atau menjual bulu di punggung kambing yang masih hidup, atau anak hewan yang masih berada di perut induknya, atau buah-buahan belum masak, atau biji-bijian yang belum mengeras, atau barang tanpa melihat.

4. Jual beli dua barang dalam satu akad. Seorang muslim tidak boleh melangsungkan dua jual beli dalam satu akad, namun ia harus melangsungkan keduanya sendiri-sendiri, karena di dalamnya terdapat ketidakjelasan yang membuat orang muslim lainnya tersakiti, atau memakan hartanya dengan tidak benar. Dua jual beli dalam satu akad mempunyai banyak bentuk, misalnya, penjual berkata kepada pembeli, “Aku jual barang ini kepadamu seharga sepuluh ribu kontan, atau lima belas ribu sampai waktu tertentu (kredit)”. Setelah itu, akad jual beli dilangsungkan dan penjual tidak menjelaskan jual beli manakah (kontan atau kredit)

⁵⁶ Telah menceritakan kepada kami 'Abdullah bin Yusuf telah mengabarkan kepada kami Malik dari Nafi' dari 'Abdullah bin 'Umar radliallahu 'anhu bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang menjual (anak) yang dikandung dalam perut unta. Cara itu merupakan jual beli orang-orang jahiliyyah, yang seseorang membeli sesuatu yang ada di dalam kandungan unta, hingga unta itu melahirkan, lalu anak unta tersebut melahirkan kembali". https://carihadis.com/Shahih_Bukhari/1999 (26 September 2021)

yang ia kehendaki. Contoh lain, misalnya, penjual berkata kepada pembeli, “Aku jual rumah ini seharga sekian dengan syarat engkau menjualnya lagi kepadaku dengan harga sekian dan sekian”. Contoh lain, misalnya, penjual menjual salah satu dari dua barang yang berbeda seharga satu dinar dan akadnya pun dilangsungkan, namun pembeli tidak tahu barang manakah yang telah ia beli. Jual beli seperti di atas dilarang.

5. Jual beli *urbun* (uang muka) adalah sejumlah uang muka yang dibayarkan pemesan/calon pembeli yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian pemesan sepakat atas barang pesannya, maka terbentuklah transaksi jual beli dan uang muka tersebut merupakan bagian dari harga barang pesanan (aset) yang disepakati. Bila kemudian pemesan menolak untuk membeli aset tersebut, maka uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual.⁵⁷

Ulama Fiqh berbeda pendapat atas keabsahan transaksi ini. Jumhur ulama (kebanyakan) mengatakan bahwa *bai'urbun* merupakan jual beli yang dilarang dan tidak shahih. Menurut ulama madzhab Hanafiyah, merupakan jual beli yang *fasid* (rusak), dan dianggap batil oleh sebagian ulama lainnya. Hal itu dilandasi atas hadits Rasulullah saw yang menyatakan bahwa

⁵⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 91.

“Sesungguhnya Nabi saw melarang *bai' urbun*”, kedudukan hadist ini *dhai'if* (lemah).⁵⁸

6. Menjual sesuatu yang tidak ada pada penjual Seorang muslim tidak boleh menjual sesuatu yang tidak ia miliki atau sesuatu yang belum dimilikinya, karena hal tersebut menyakiti pembeli yang tidak mendapatkan barang yang dibelinya.
7. Jual beli utang dengan utang Seorang muslim tidak boleh menjual utang dengan utang, karena hal tersebut sama saja menjual barang yang tidak ada dengan barang yang tidak ada pula, dan Islam tidak membolehkan jual beli seperti itu. Contoh jual beli utang dengan utang ialah anda mempunyai piutang dua kwintal beras pada orang lain yang akan dibayar pada suatu waktu, kemudian anda menjualnya kepada orang lain seharga seratus ribu sampai waktu tertentu. Contoh lain, anda mempunyai piutang berupa kambing kepada seseorang dan ketika telah jatuh tempo ternyata orang tersebut tidak dapat membayar utangnya, kemudian orang tersebut berkata kepada anda, “Juallah kambing tersebut kepadaku seharga lima puluh ribu sampai waktu tertentu”. Jadi, ia menjual kepadanya utang, dengan utang.
8. Jual beli oleh orang Kota untuk orang desa Jika orang desa atau orang asing datang ke satu kota dengan maksud menjual barangnya di pasar dengan harga hari itu, maka orang kota tidak

⁵⁸ Ibid.,

boleh berkata kepadanya, “serahkan barangmu kepadaku dan aku akan menjualnya untukmu besok, atau beberapa hari lagi dengan harga yang lebih mahal dari harga ini”. Ia berkata seperti itu, padahal manusia amat membutuhkan barang orang desa tersebut atau orang asing tersebut. Perbuatan orang kota seperti itu tidak diperbolehkan.⁵⁹

9. Pembeli barang dari penjualnya di luar daerah Jika seorang muslim mendengar komoditi barang telah masuk ke daerahnya, ia tidak boleh keluar dari daerahnya untuk menemui penjual di luar daerah tersebut kemudian membelinya di sana dan membawa masuk barang tersebut kemudian menjualnya dengan harga samaunya, karena cara pembelian seperti itu menipu penjual (pemilik komoditi) dan merugikan penduduk daerahnya, para pedagang, dan lain-lain.
10. Jual beli *musharrah*. Seorang muslim tidak boleh menahan susu kambing atau lembu atau unta selama berhari-hari agar susunya terlihat banyak, kemudian manusia tertarik membelinya dan ia pun menjualnya, karena cara seperti itu adalah penipuan.
11. Jual beli pada azan kedua hari jumat Seorang muslim tidak boleh menjual sesuatu atau membeli sesuatu jika azan kedua shalat jumat telah dikumandangkan dan khathib telah naik mimbar.

⁵⁹ Ibid., 80.

12. Jual beli muzabahan Seorang muslim tidak boleh menjual buah anggur di pohonnya secara perkiraan dengan anggur kering yang ditakar, atau menjual tanaman di mayangnya secara perkiraan dengan biji-bijian yang ditakar, atau menjual kurma di pohonnya dengan kurma matang yang ditakar, kecuali jual beli araya yang diperbolehkan oleh Rasulullah saw.. Jual beli araya ialah seorang muslim menghibahkan satu kurma, atau beberapa pohon kurmanya tidak lebih dari lima wasaq (satu wasaq sama dengan 60 gantang) kepada saudara seagamanya, kemudian penerima hibah tersebut tidak bisa memasuki kebun tersebut untuk memanen pohon kurmanya, kemudian pemberi hibah membeli pohon kurma tersebut dari penerima hibah dengan kurma matang dengan perkiraan.⁶⁰
13. Jual beli pengecualian Seorang muslim tidak boleh menjual sesuatu dan mengecualikan sebagian daripadanya, kecuali jika sesuatu yang ia kecualikan itu bisa diketahui. Misalnya, seorang muslim menjual kebun, maka ia tidak boleh mengecualikan satu pohon kurma, atau satu pohon yang tidak diketahui, karena di dalamnya terdapat unsure ketidakjelasan (gharar) yang diharamkan.
14. Jual beli buah-buahan Jika seorang muslim menjual pohon kurma yang telah berbuah atau pohon yang telah berbuah maka buahnya

⁶⁰ Ibid., 81.

menjadi milik penjual, kecuali jika pembeli mensyaratkan bahwa buah tersebut menjadi miliknya. Namun, jika ia tidak mensyaratkan seperti itu maka buah menjadi milik penjual.⁶¹

Jumhur ulama tidak membedakan antara *fasid* dan batal. Dengan kata lain, menurut jumhur ulama, hukum jual beli terbagi dua, yaitu jual beli sah dan jual beli *fasid*. Sedangkan menurut ulama Hanafiyah jual beli terbagi tiga, jual beli sah, *fasid*, dan batal.⁶²

Akad sah adalah akad yang disyariatkan secara asalnya (rukun terpenuhi secara sempurna) maupun sifatnya (syarat yang melekat dalam akad terpenuhi) dan tidak berhubungan dengan hak orang lain serta tidak ada *khiyar* di dalamnya. Akad ini mempunyai implikasi hukum, yakni pindahnya kepemilikan barang dan adanya penyerahan harga.

Akad batal adalah akad yang salah satu rukunnya tidak terpenuhi. Artinya, penjual bukan merupakan orang yang berkompoten (tidak memiliki ahliyah atau wilayah), atau objek akad tidak bisa diserahkan, seperti akad jual beli yang dilakukan orang gila atau jual beli narkoba.

Akad *fasid* adalah akad yang secara asal disyariatkan, tetapi terdapat masalah atas sifat akad tersebut. Seperti jual beli *majhūl* (barang tidak dispesifikasi secara jelas) yang dapat mendatangkan perselisihan, menjual rumah tanpa menentukan rumah mana yang

⁶¹ Ibid., 82.

⁶² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 82.

dijual dari beberapa rumah yang dimiliki. Menurut mayoritas ulama. Kedua akad ini tidak adanya pemindahan kepemilikan.⁶³

2. Produk Berhadiah

a. Pengertian Produk Berhadiah

Pengertian produk dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu.⁶⁴

Pengertian produk menurut Kotler dalam bukunya Manajemen Pemasaran (1997) menyatakan bahwa: “Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi segala kebutuhan dan keinginan konsumen”.⁶⁵

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, hadiah merupakan pemberian (kenang-kenangan, penghargaan, penghormatan).⁶⁶ Hadiah juga sering disebut hibah. Sedangkan menurut Ensiklopedi Hukum Islam, hadiah dikategorikan dalam bentuk hibah. Ada juga yang mengatakan bahwa hadiah termasuk dari macam-macam hibah.

Adapun pendapat para ahli tentang pengertian hadiah yaitu:

- 1) Menurut Imam Syafi’i, hadiah adalah pemberian sesuatu kepada orang lain dengan maksud untuk dimiliki sebagai bentuk

⁶³ Ibid., 82.

⁶⁴ Dendy Sugono et al, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta : Pusat Bahasa, 2008), 125.

⁶⁵ Jasa Suatma, “Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario di Kota Semarang Jurnal Stie Semarang”, Vol. 5, No. 2 (Juni 2013), 20.

⁶⁶ Dendy Sugono, *Kamus Bahasa Indonesia*, 380

imbalan penghormatan. Pemberian untuk dimiliki tanpa minta ganti disebut hadiah.⁶⁷

- 2) Menurut Sayyid Sabiq, hadiah merupakan bentuk hibah yang tidak ada keharusan bagi pihak yang diberi hibah untuk mengganti dengan imbalan.⁶⁸

Dari pernyataan di atas penulis menyimpulkan bahwa produk berhadiah adalah segala sesuatu yang ditawarkan baik itu berupa barang/jasa yang mana di dalam produk tersebut terdapat hadiah yang diberikan langsung oleh perusahaan dari setiap pembelian produk tersebut di mana penyerahannya diberikan secara cuma-cuma.

b. Dasar Hukum Hadiah

Dasar hukum penjualan sudah termuat dalam hukum jual beli. Sedangkan dasar hukum mengenai hadiah, sebagaimana Firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 177:

لَيْسَ الْبِرَّ أَنْ تُوَلُّوا وُجُوهَكُمْ قِبَلَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ وَلَكِنَّ الْبِرَّ مَنْ آمَنَ
بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَالْمَلَائِكَةِ وَالْكِتَابِ وَالنَّبِيِّينَ وَآتَى الْمَالَ عَلَىٰ حُبِّهِ ذَوِي
الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ

⁶⁷ Musthofa Dilbulbigha, *Fiqh Syafi'i* (Surabaya: Bintang Pelajar, 1984), 34.

⁶⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, terj. Abdurrahim dan Masrukhin (Jakarta: Cakrawala Publishing, 2009), 58.

وَأَتَى الزَّكَاةَ وَالْمُؤْفُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا وَالصَّابِرِينَ فِي الْبَأْسَاءِ وَالضَّرَّاءِ وَحِينَ

الْبَأْسِ أُولَئِكَ الَّذِينَ صَدَقُوا وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ ﴿١٧٧﴾

Artinya: Bukanlah menghadapkan wajahmu ke arah timur dan barat itu suatu kebajikan, akan tetapi Sesungguhnya kebajikan itu ialah beriman kepada Allah, hari Kemudian, malaikat-malaikat, kitab-kitab, nabi-nabi dan memberikan harta yang dicintainya kepada kerabatnya, anak-anak yatim, orang-orang miskin, musafir (yang memerlukan pertolongan). dan orang-orang yang meminta-minta; dan (memerdekakan) hamba sahaya, mendirikan shalat, dan menunaikan zakat; dan orang-orang yang menepati janjinya apabila ia berjanji, dan orang-orang yang sabar dalam kesempitan, penderitaan dan dalam peperangan. mereka Itulah orang-orang yang benar (imannya); dan mereka Itulah orang-orang yang bertakwa. (QS al-Baqarah: 177)⁶⁹

Hadiah juga didasarkan pada hadis nabi di antara hadis Nabi Muhammad SAW. yang menjelaskan tentang hibah adalah hadits dari Abû Hurairah, 'Abd Allâh Ibn 'Umar dan 'Aisyah yang substansinya Rasulullah SAW. memerintahkan umatnya untuk saling memberi hadiah (*tahâdû*) karena akan melahirkan rasa saling cinta (*tahâbû*). Lalu hadis Nabi Muhammad SAW. yang substansinya mengajarkan umatnya jangan merasa hina (rendah diri) karena memberi hadiah berupa ceker ayam kepada tetangga. Lalu hadis dari Ibnu 'Abbâs tentang cegahan meminta kembali *mawhûb*, yaitu Rasulullah SAW. mengumpamakan orang yang meminta kembali *mawhûb* laksana anjing yang memakan kembali muntahnya (*al-'â'id fî hibatihî ka al-kalb yaqi`u tsumma ya`ûdu fî qâ'ihî*). Kemudian

⁶⁹ Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muammalah dari klasik hingga kontemporer teori dan praktik* (Malang: UIN-Maliki Pers, 2018), 121-122.

hadis *fi'liyah* yang menjelaskan bahwa Rasulullah SAW. menerima hadiah dan menyerahkan *`iwadh* (*tsawâb*/ balasan).⁷⁰

c. Rukun dan Syarat Hadiah

Hadiah mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga bisa sah dalam hukumnya, rukun dan syarat hadiah adalah sebagai berikut:

1) Rukun hadiah

Rukun hibah adalah *wâhib* (pemberi), *mawhûb lah* (penerima), objek yang diberikan (*mawhûb*), dan akad (*ijab* dan *qâbûl*).

Menurut ulama Hanafiah, rukun yang paling inti adalah akadnya. Akad hibah adalah bertemunya penawaran (*ijab/offer*) dari *wâhib* dan penerimaan (*qâbûl/acceptance*) dari *mawhûb lah* yang menggunakan kata hibah, hadiah, *'athiyah*, atau *nihlah*.

Tetapi, karena akad hibah termasuk akad *tabarru'*, ulama Hanafiah menjelaskan bahwa hibah boleh dilakukan hanya dalam bentuk ucapan/perbuatan yang menunjukkan kehendak hibah dari pihak *wâhib*, tanpa disyaratkan adanya penerimaan (*qabûl*) dari pihak *mawhûb lah*.⁷¹

Disimpulkan bahwa rukun hadiah ialah:

- a) Adanya pihak pemberi hadiah serta penerima hadiah.
- b) Adanya barang yang dihadiahkan atau dihibahkan.

⁷⁰ Jaih Mubarak, Hasanudin dan Yulizar D. Sanrego, "Fatwa Tentang Hadiah di Lembaga Keuangan Syariah", *Miqot* Vol. XXXVII, No. 2 (Desember 2013), 333-334.

⁷¹ *Ibid.*, 334.

- c) Sighat atau Ijab dan Qabul adalah segala sesuatu yang dapat dikatakan ijab dan kabul, seperti dengan lafazh hibah, *athiyah* (pemberian), hadiah, dan sebagainya.

2) Syarat hadiah

- a) Pemberi hadiah harus ahli *tabarru'* yakni berakal, baligh dan pintar
- b) Orang yang memberi hadiah disyaratkan memiliki benda yang akan diberikan dan barangnya bisa bermanfaat.
- c) Orang yang menerima hadiah berhak memiliki sepenuhnya barang tersebut.
- d) Barang yang dihadiahkan harus jelas, milik sendiri dan bernilai syara' serta dibenarkan oleh syariat Islam.⁷²

Syarat *wâhib* adalah cakap hukum (*ahliyyat al-wujûb wa al-adâ'*, dan termasuk *ahliyyat al-tabarru'*) dan berkedudukan sebagai pemilik benda yang dihibahkan. Sedangkan syarat *mawhûb lah* (penerima hadiah) tidak disyaratkan cakap hukum (tidak mesti termasuk pihak yang *ahliyyat al-wujûb wa al-adâ'*); dan syarat *mawhûb* (objek hibah) adalah setiap benda yang boleh dimiliki dan tertentu atau dapat ditentukan.⁷³

Syarat-syarat *mawhûb* secara rinci adalah *mawhûb* harus sudah ada (*wujûd*) pada saat akad hibah dilakukan. *Mawhûb* harus termasuk benda halal (*mutaqawwim*). *Mawhûb* harus termasuk

⁷² Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1997), 81.

⁷³ Jaih Mubarak, "Fatwa Tentang Hadiah, 334.

benda yang dapat dimiliki (*mamlûk fi nafsih*). *Mawhûb* harus termasuk milik *wâhib*. *Mawhûb* harus benda yang tertentu dan bukan dari benda yang tidak berharga apabila dibagi (*muharaj/mufaraj*). *Mawhûb* harus benda yang dapat dipisahkan dari yang lain (*mutamayiz 'an ghairihi*). *Mawhûb* harus benda yang dapat dikuasai (*al-qabdh*).⁷⁴

d. Macam-Macam Hadiah

1) Hadiah dalam pembelian sebuah barang

Hadiah dalam pembelian suatu barang merupakan bentuk pemberian hadiah yang diharamkan, jika orang yang membeli kupon dengan harga tertentu, banyak ataupun sedikit, tanpa ada keinginan yang lain kecuali hanya untuk memperoleh hadiah yang telah disediakan.⁷⁵ Bahkan hal seperti ini merupakan sesuatu yang dilarang bagi yang melakukannya. Karena termasuk sesuatu yang sama dengan judi. Sebagaimana juga yang disebutkan dalam al-Qur'an surat al-Maidah: 90.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ
عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya khamar, berjudi, berhala, mengundi nasib dengan panah merupakan perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.

⁷⁴ Ibid., 334-335.

⁷⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012), 370.

2) Hadiah sebagai sogokan atau suap

Pada mulanya hadiah sama suap adalah sesuatu yang hampir sama, akan tetapi memiliki konsekuensi hukum yang sangat berbeda. Oleh karena itu untuk menghindari misinterpretasi tentang hadiah, maka penulis akan memaparkan hadiah seperti yang ada pada hadis yang dinyatakan oleh Umar bin Abdul Aziz, bahwa di masa Rasulullah saw. hadiah adalah hadiah, namun pada masa ini hadiah terkadang juga diartikan sogokan atau suap. Sebagaimana hadis yang membahas hadiah berikut ini:⁷⁶

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أُتِيَ بِطَعَامٍ سَأَلَ عَنْهُ أَهْدِيَّةٌ أَمْ صَدَقَةٌ فَإِنْ قِيلَ صَدَقَةٌ قَالَ لِأَصْحَابِهِ كُلُوا وَمَنْ يَأْكُلْ وَإِنْ قِيلَ هَدِيَّةٌ ضَرَبَ بِيَدِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَكَلَ مَعَهُمْ

Artinya: Abu Hurairah menyatakan, bahwa Rasulullah SAW apabila diberi makanan, beliau selalu menanyakan kepada si pemberi makanan, Apakah pemberian itu hadiah atau sedekah? Jika pemberian itu sedekah, rasul tidak memakannya dan menyuruh para sahabat untuk memakan hadiah tersebut. Jika dinyatakan hadiah, Rasulullah menepukkannya dan makan bersama sahabat. (HR. Bukhari).

Pada hadis di atas dijelaskan secara gamblang aturan agar penerima hadiah tidak hanya bahagia dengan hadiah yang bakal

⁷⁶ Telah menceritakan kepada kami Ibrahim bin Al Mundzir telah menceritakan kepada kami Ma'an berkata, telah menceritakan kepadaku Ibrahim bin Thohman dari Muhammad bin Ziyad dari Abu Hurairah radliallahu 'anhu berkata: "Adalah Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam apabila diberikan makanan, Beliau bertanya tentangnya, apakah ini sebagai hadiah atau shadaqah?". Jika dijawab shadaqah maka Beliau berkata kepada para sahabat Beliau; "Makanlah". Dan Beliau tidak ikut makan". Namun bila dikatakan hadiah, maka Beliau mengulurkan tangan Beliau lalu makan bersama mereka." https://carihadis.com/Shahih_Bukhari/2388 (3 Oktober 2021)

diterima, akan tetapi selalu mengidentifikasi hadiah yang diserahkan, termasuk hadiah yang boleh diterima atau tidak.⁷⁷

e. Hadiah pada perlombaan

Dimaksud dengan hadiah pada perlombaan, adalah perlombaan yang bersifat adu kekuatan seperti gulat, lomba lari atau adu keterampilan seperti badminton, sepakbola ataupun adu kepandaian seperti lomba cerdas cermat, catur dan lain-lain. Pada dasarnya lomba semacam ini diperbolehkan oleh agama, asalkan tidak membahayakan keselamatan jiwa dan badan dan mengenai uang hadiah yang diperoleh dari hasil lomba itu diperbolehkan oleh agama jika dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Jika hadiah lomba disediakan oleh para pelaku lomba dan mereka disertai muhallil, yakni orang yang berfungsi menghalalkan perjanjian lomba dengan uang sebagai pihak ketiga, yang mengambil hadiah tersebut, jika jagonya menang akan tetapi dia tidak harus membayar jika jagonya kalah.
- 2) Jika hadiah lomba itu disediakan oleh pemerintah atau non pemerintah untuk para pemenang
- 3) Jika hadiah lomba merupakan janji dari salah satu dari dua orang yang berlomba kepada hambanya jika ia dapat dikalahkan lawannya.⁷⁸

⁷⁷ Ibid., 372.

⁷⁸ Nazar Bakry, *Problematika Fiqh Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), 86.

e. Istilah yang sama dengan Hadiah

Banyak sebutan pemberian disebabkan oleh perbedaan niat (motivasi) orang-orang menyerahkan benda tersebut. Adapun macam-macamnya adalah sebagai berikut :

- 1) *Al-Hibah*, yakni pemberian sesuatu kepada orang lain saat pemberi itu masih hidup, tanpa mengharapkan penggantian (balasan).
- 2) Shadaqah, yakni pemberian suatu benda oleh seseorang kepada orang lain karena mengharapkan keridhaan dan pahala dari Allah SWT dan tidak mengharapkan sesuatu imbalan jasa atau penggantian.⁷⁹
- 3) Washiat, menurut Hasbi Ash-Siddiqiey “ Suatu akad dimana seorang manusia mengharuskan dimana hidupnya mendermakan hartanya untuk orang lain yang diberikan sesudah hartanya .”⁸⁰
- 4) Hadiah, yakni pemberian yang diberikan oleh orang lain secara sukarela tanpa mengharapkan imbalan.

f. Fatwa MUI terkait Jual Beli dengan Hadiah

Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Provinsi DKI Jakarta, dalam rapatnya pada tanggal 12 Dzulqa’dah 1420 H, bertepatan

⁷⁹ Mardani, *Fiqih*, 342.

⁸⁰ TM Hasbi Ash Shiddieqy, *Pengantar Fiqih Muamalah* (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 1999), 107.

dengan tanggal 18 Februari 2000 M yang membahas tentang Hukum Jual Beli Disertai Hadiah,⁸¹ maka setelah;

Menimbang:

1. Bahwa salah satu strategi pemasaran terhadap barang-barang dagangan yang dijual oleh para pedagang agar menarik para calon konsumen untuk membeli produk-produk yang dipasarkan, adalah dengan memberikan iming-iming hadiah kepada para calon konsumen. Hadiah tersebut ada yang diberikan secara langsung kepada setiap konsumen yang membeli produk dalam jumlah tertentu, ada pula yang diberikan dengan cara diundi, sehingga hanya konsumen yang memenangkan undianlah yang berhak mendapatkan hadiah.
2. Bahwa pemberian hadiah kepada para konsumen yang telah membeli produk-produk yang dipasarkan oleh para pedagang, menimbulkan pertanyaan sebagian umat Islam kepada MUI Provinsi DKI Jakarta, tentang boleh atau tidaknya pemberian hadiah tersebut menurut ajaran Islam.
3. Bahwa untuk memberikan pemahaman kepada Umat Islam tentang boleh atau tidaknya memberikan iming-iming hadiah kepada para calon konsumen agar mereka tertarik untuk membeli produk-produk yang dipasarkan oleh perusahaan, maka Komisi Fatwa MUI Provinsi DKI Jakarta memandang perlu untuk segera

⁸¹ Muadz, "Fatwa MUI terkait Jual Beli dengan Hadiah", dalam <https://www.muidkijakarta.or.id/fatwa-mui-terkait-jual-beli-dengan-hadiah/> (15 Juni 2021)

memberikan fatwa tentang Hukum Jual Beli dengan Disertai Hadiah.⁸²

Mengingat:

1. Pedoman Dasar dan Pedoman Rumah Tangga Majelis Ulama Indonesia (PD/PRT MUI)
2. Pokok-Pokok Program Kerja MUI Provinsi DKI Jakarta Tahun 2000-2005
3. Pedoman Penetapan Fatwa MUI

Memperhatikan:

Saran dan pendapat para ulama peserta rapat Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Provinsi DKI Jakarta pada tanggal tanggal 12 Dzulqa'dah 1420 H, bertepatan dengan tanggal 18 Pebruari 2000 M yang membahas tentang Hukum Jual Beli disertai Hadiah.⁸³

Memutuskan:

Dengan bertawakkal kepada Allah SWT dan memohon ridha-Nya, sesudah mengkaji permasalahan tersebut dari al-Qur'an, as-Sunnah dan kitab-kitab yang mu'tabar, menyampaikan fatwa sebagai berikut:

- a. Para ulama telah bersepakat (ijma') bahwa perdagangan (perniagaan/ jual beli) adalah suatu kegiatan perekonomian yang dihalalkan (diperbolehkan) oleh syari'at Islam. (Lihat kitab *Al-Mabsuth* XII/108 ; *al-Muhadzab* I/257). Hal ini didasarkan pada firman Allah SWT dalam surat al-Baqarah ayat 275 :

⁸² Ibid.,

⁸³ Ibid.,

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

(QS. Al-Baqarah (2):275)

Demikian juga firman-Nya dalam surat an-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ ...

“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 di antara kamu”.

(QS. An-Nisa (4):29)

- b. Suatu transaksi perdagangan dinilai sah dan halal jika memenuhi rukun-rukun (unsur-unsur) dan syarat-syarat jual-beli sebagai berikut :
 - a) Rukun jual beli ada 4, yaitu adanya pihak penjual (*al-bai'*), pihak pembeli (*al-musyitari*), barang yang diperjualbelikan (*al-mubi'u*), dan transaksi (akad).
 - b) Transaksi (akad) antara pihak penjual dan pembeli harus dilakukan atas dasar suka sama suka, dan tidak ada paksaan. Hal ini didasarkan pada sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh al-Baihaqi dan Ibnu Majah dari sahabat

Abu Sa'id al-Khudri RA dan dinilai shahih Ibnu Hibban, sebagai berikut :⁸⁴

عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدِ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ
قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinnya: Dari Abu Said al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka'. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibbah)

- c) Barang yang diperjualbelikan harus suci dan mempunyai nilai manfaat;
- d) Barang-barang tersebut diperjualbelikan dengan harga yang wajar.
- e) Barang yang diperjualbelikan harus transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran (*gharar*), atau penipuan (*al-gasya*), atau pengkhianatan (*al-khiyanah*). Hal ini didasarkan pada sabda Rasulullah SAW dalam hadits shahih yang diriwayatkan Imam Muslim, sebagai berikut :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ
الْحُصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ

“Dari Hurairah RA. dia berkata: Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi Wasallam melarang jual beli dengan cara *hashah*

⁸⁴ Telah menceritakan kepada kami [Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi] berkata, telah menceritakan kepada kami [Marwan bin Muhammad] berkata, telah menceritakan kepada kami [Abdul Aziz bin Muhammad] dari [Dawud bin Shalih Al Madini] dari [Bapaknya] berkata; aku mendengar [Abu Sa'id] ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Hanyasanya jual beli berlaku dengan saling ridla." https://carihadis.com/Sunan_Ibnu_Majah/2176 (3 Oktober 2021)

(yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.”

- c. Jual beli suatu benda yang disertai hadiah, baik secara langsung maupun dengan cara diundi dengan tujuan agar para konsumen tertarik untuk membeli produk-produk yang dipasarkan adalah sah dan halal dengan syarat-syarat berikut:⁸⁵
- a) Hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan. Jika hadiah berupa benda yang haram seperti minuman keras dan barang yang najis, maka tidak sah. Demikian juga jika hadiah yang diberikan tidak sesuai dengan yang dijanjikan, maka hal itu dinilai sebagai penipuan sehingga mengandung unsur dosa.
 - b) Hadiah tidak mengandung unsur judi. Dalam arti, hadiah tersebut benar-benar merupakan pemberian yang bersifat cuma-cuma sebagai bagian dari promosi penjualan (*sales promotion*). Dengan demikian, seandainya para konsumen tidak beruntung mendapatkan hadiah, maka mereka tidak dirugikan.
 - c) Kualitas barang yang diperjualbelikan harus sesuai dengan standar dan harganya tidak lebih tinggi dari harga pasaran.
 - d) Jika transaksi jual beli yang disertai hadiah secara diundi, dilakukan terhadap suatu benda yang kualitasnya di bawah standar dengan harga yang lebih tinggi dari harga pasaran,

⁸⁵ Ibid.,

maka transaksi jual-beli tersebut tidak sah dan tidak halal karena mengandung unsur judi. Karena dengan demikian, kupon hadiah yang akan diundi untuk mendapatkan hadiah bukan merupakan pemberian cuma-cuma, melainkan secara tidak langsung dijual kepada pembeli barang dengan uang (harga) yang sudah ditambahkan kedalam harga penjualan barang. Dengan demikian, secara tidak langsung kupon undian tersebut diperjualbelikan kepada pembeli barang, yang jika dia tidak mendapat hadiah maka akan rugi, sedangkan pihak penjual akan beruntung.⁸⁶ Inilah yang disebut judi, karena definisi judi sebagaimana dijelaskan Prof. Mohammad Ali ash-Shabuni dalam kitabnya, *Tafsir Rawai' al-Bayan*, Juz I halaman 278 adalah :

كُلُّ لَعْبٍ يَكُونُ فِيهِ رِنْحٌ لِفَرِيْقٍ وَ خَسَارَةٌ لِآخَرَ هُوَ مِنَ الْمَيْسِرِ الْمَحْرَمِ

“Setiap permainan yang menimbulkan keuntungan bagi sebagian orang dan kerugian bagi sebagian yang lain, maka itulah yang disebut perjudian yang diharamkan (oleh Allah SWT)”

⁸⁶ Ibid.,

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu penelitian adalah mengemukakan secara rinci kapan penelitian dilakukan, kapan berawal dan berakhir, serta membuat tabel jadwal atau skedul waktu penelitian.⁸⁷ Alokasi waktu yang digunakan dalam penelitian tentang “Penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan” ini dilaksanakan selama 11 (sebelas bulan). Terhitung setelah diadakannya sidang penerimaan judul skripsi pada bulan Desember 2020 sampai bulan Oktober 2021. Adapun tabel kegiatan penelitian sebagai berikut.

Tabel I
Alokasi Waktu penelitian, 2020-2021

No.	Tahap Kegiatan	Waktu Pelaksanaan		
		Des 2020 – April 2021	Juni – Sep 2021	Okt 2021
1.	Perencanaan : a. Persetujuan Judul b. Perbaikan Proposal c. Seminar Proposal			

⁸⁷ Azuar Julaiandi, dkk, *Metodologi Penelitian Bisnis Konsep dan Aplikasi* (Medan: UMSU PRESS, 2014), 112.

2.	Pelaksanaan : a. Pengumpulan Data b. Analisis Data			
3.	Pelaporan : a. Ujian Skripsi b. Revisi			

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian adalah bagian untuk mengemukakan secara detail, spesifik, lengkap, di mana penelitian dilakukan dan alasan logis mengapa memilih lokasi tersebut. Adapun tempat penelitian ini dilakukan di pasar Terowongan Kota Buntok, Kabupaten Barito Selatan. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa ditemukan banyaknya kasus penjualan hadiah atas produk wings food ditempat tersebut. Diantara pasar tradisional lainnya pasar Terowongan merupakan pasar yang menjadi pilihan utama bagi masyarakat Kabupaten Barito Selatan untuk berbelanja karena harganya lebih terjangkau.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah empiris yuridis sosiologis yang dengan kata lain disebut pula dengan penelitian lapangan, yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam kenyataan di masyarakat.⁸⁸

⁸⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 126.

Penelitian hukum empiris dengan model penelitian yuridis sosiologis mempunyai objek kajian mengenai perilaku masyarakat. Perilaku masyarakat yang dikaji adalah perilaku yang timbul akibat berinteraksi. Penelitian yuridis sosiologis bisa pula digunakan untuk meneliti efektivitas bekerjanya hukum di dalam masyarakat. Beberapa ahli dalam buku-buku sosiologi hukum mencoba menjelaskan mengenai efektivitas hukum sebagai bentuk interaksi antar aturan perundang-undangan (atau sistem norma lainnya) ketika dilaksanakan dalam masyarakat. Bentuk pelaksanaan sebagai perilaku masyarakat ini akan dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial yang ada dalam diri dan lingkungannya.⁸⁹

Penelitian ini termasuk ke dalam penelitian empiris, karena hendak mengetahui gambaran secara langsung yang ada di masyarakat, kemudian dianalisis mengenai adanya hubungan timbal balik antara perubahan sosial dengan penempatan norma yang berlaku (hukum Islam) guna memperoleh gambaran utuh tentang permasalahan-permasalahan yang diteliti. Jenis penelitian ini digunakan untuk meneliti bagaimana praktik dan faktor-faktor yang mempengaruhi adanya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kabupaten Barito Selatan.

C. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan hukum Islam yang memandang masalah dari sudut legal formal dan atau normatifnya. Maksud legal formal adalah hubungannya dengan halal dan haram, boleh atau tidak

⁸⁹ Jonaedi Evendi dan Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris* (Jakarta: Kencana, 2016), 151-152.

dan sejenisnya. Sementara normatif adalah seluruh ajaran yang terkandung dalam nash. Dengan demikian, pendekatan normatif mempunyai cakupan yang sangat luas. Sebab seluruh pendekatan yang digunakan oleh ahli ushul fikih (*ushuliyin*), ahli hukum Islam (*fuqaha*), ahli tafsir (*mufassirin*), dan ahli hadis (*muhadditsin*) yang berusaha menggali aspek legal-formal dan ajaran Islam dari sumbernya adalah termasuk pendekatan normatif.⁹⁰

Keterangan tersebut dapat peneliti pahami bahwa ini bertujuan untuk menggambarkan keadaan mengenai tinjauan hukum Islam terhadap praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.

D. Objek dan Subjek Penelitian

Objek atau persoalan yang diteliti dalam penelitian ini adalah penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.

Adapun subjek penelitian yaitu sumber utama data penelitian yang mana dalam penelitian ini, peneliti memfokuskan diri kepada pihak-pihak atau orang-orang yang posisinya memiliki pengetahuan, pengalaman dan informasi terkait dengan penjualan produk berhadiah yakni pihak penjual selaku pemilik toko yang berjualan di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan. Dipilih oleh peneliti dan dianggap memiliki kredibilitas untuk menjawab dan memberikan informasi dan data kepada peneliti yang sesuai dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini.

⁹⁰ Khoirudin Nasution, *Pengantar Studi Islam* (Yogyakarta: Tazzafa, 2009), 13.

Berdasarkan hal tersebut, maka dalam menentukan subjek penelitian, peneliti menetapkan kriteria-kriteria tertentu berdasarkan informasi yang dibutuhkan. Adapun kriteria-kriteria yang peneliti tetapkan untuk subjek penelitian antara lain :

- a) Beragama Islam
- b) Pihak yang menjual produk wings food.
- c) Pihak penjual yang melakukan penjualan selama kurang lebih 5 (lima) tahun di pasar Terowongan.
- d) Pihak penjual yang menjual hadiah atas produk wings food

Adapun alasan peneliti memilih kriteria subjek di atas adalah untuk memperoleh informasi yang akurat dan data yang tepat yang sesuai dengan penelitian peneliti, maka peneliti tetapkan dalam subjek penelitian ini berjumlah 5 orang dengan data sebagai berikut:

- 1) Rina, umur 45 tahun. (penjual)
- 2) Mahdiana, umur 25 tahun. (penjual)
- 3) Sanah, umur 40 tahun. (penjual)
- 4) Arjuna, umur 37 tahun (penjual)
- 5) Masnawati, umur 45 tahun (penjual)

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam proses penelitian kualitatif deskriptif ini teknik pengumpulan data umumnya menggunakan teknik komunikasi secara langsung, seperti wawancara yang mendalam sesuai dengan kondisi di lapangan dan

dokumentasi. Berikut ini beberapa teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

a. Wawancara

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban dari pihak yang diwawancarai.⁹¹ Wawancara ini dilakukan di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan, sedangkan yang diwawancarai adalah subjek dari penelitian ini yaitu penjual di pasar tersebut.

Melalui teknik wawancara ini penulis melakukan tanya jawab antara dua orang atau lebih secara tatap muka mendengar secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan yakni dari para responden baik penjual maupun dari pembeli terhadap para subjek terpilih dengan menggunakan paduan wawancara yang berisi butir-butir pertanyaan untuk diajukan. Hal ini untuk mempermudah dalam melakukan wawancara, penggalan data dan informasi. Adapun data yang digali melalui teknik ini sebagaimana yang tertuang pada daftar pertanyaan peneliti yang berada pada bagian lampiran skripsi.

b. Observasi

Menurut S. Margono, observasi diartikan sebagai pengamatan dan mencatat secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek

⁹¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 105

penelitian. Pengamatan dan pencatatan ini dilakukan terhadap objek di tempat terjadi atau berlangsungnya peristiwa.⁹²

Jenis observasi yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini adalah observasi partisipan. Berdasarkan pendapat di atas, maka dalam penelitian ini observasi yang peneliti lakukan yaitu peneliti datang langsung ke tempat penelitian dan berperan sebagai peneliti sekaligus berperan juga sebagai pembeli (yang melakukan transaksi jual beli produk hadiah wings food). Sehingga data-data yang diinginkan seperti praktik penjualan hadiah yang dilakukan oleh pihak penjual diketahui dengan mudah.

c. Dokumentasi

Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, dokumentasi adalah pengumpulan, pemilihan, pengolahan dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Dokumen menurut Sugiyono adalah catatan-catatan peristiwa yang telah lalu, yang bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental seseorang. Dengan kata lain, dokumen adalah sumber informasi yang berbentuk bukan manusia (*non human resources*) menurut Nasution, baik foto maupun bahan statistik.⁹³ Dalam hal ini peneliti akan mengambil dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.

⁹² Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Edisi Revisi, 179.

⁹³ Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2015), 94.

Teknik dokumentasi dalam penelitian ini yaitu berbentuk potret selama proses pengumpulan data, dokumen dalam penelitian ini antara lain:

- a. Produk wings food yang memiliki hadiah
- b. Fraktur atau kwitansi penjualan
- c. Hadiah-hadiah atas produk wings food

E. Teknik Pengabsahan Data

Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Adapun triangulasi yang dipakai dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi dengan sumber 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 dikatakannya secara 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 yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan;

5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.⁹⁴

Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membandingkan data hasil wawancara yang diperoleh dengan isi dokumen yang terkait sebagaimana telah disebutkan diatas.
2. Membandingkan data hasil wawancara dengan masing-masing subjek penelitian, yaitu hasil wawancara dengan pihak penjual di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dan hasil wawancara dengan pihak informan selaku pembeli.
3. Membandingkan data hasil pengamatan (observasi) peneliti yaitu saat peneliti melakukan transaksi jual beli produk hadiah wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dengan data hasil wawancara penulis dengan subjek penelitian (penjual) dan pihak informan (pembeli).

F. Teknik Analisis Data

Persoalan terkait dengan penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan dianalisis dengan menggunakan teori akad jual beli, teori *mashlahah* dan teori perlindungan konsumen.

Bagaimana praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dianalisis menggunakan teori *mashlahah*. Hal-hal yang dianalisis ialah potensi-potensi

⁹⁴ M. Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 322.

kemudharatan yang mendorong terjadinya penjualan. Disamping itu dikaji pula tujuan masalah dalam praktik akad jual belinya apakah sudah sesuai dengan tujuan masalah yang dikehendaki secara teori dan aplikasinya dalam hubungan muamalah tersebut. Mengenai penjualan hadiah pada pembeli produk wings food dianalisis pula teori jual beli dalam hukum Islam. Ukuran dalam pengkajian ini dilakukan dengan mengkonfirmasi syarat-syarat jual beli serta rukun dan tinjauan hukumnya sesuai dengan kaidah yang berlaku.

Faktor-faktor yang mendorong terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok dianalisis melalui teori perlindungan konsumen. Hal-hal yang menjadi hak atas konsumen (pembeli) harus di lindungi pada kondisi seperti ini, maka diperlukan seperangkat kaidah hukum untuk menjaga hubungan baik antara pihak konsumen dan pelaku usaha, juga untuk menjauhkan dari kerugian antara kedua belah pihak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Gambar Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan



Secara geografis Kabupaten Barito Selatan terletak membujur atau memanjang Sungai Barito dengan letak astronomis pada 1°20' Lintang Selatan- 2°35' Lintang Selatan dan 114°-115° Bujur Timur. Kabupaten Barito Selatan berdasarkan Undang-undang Nomor 5 Tahun 2002 wilayah Kabupaten memiliki luas 7.020,09 Km² yang terbagi dalam 6 Kecamatan⁹⁵ dengan luas wilayah masing-masing Kecamatan:

⁹⁵ Pemerintah Kab.Barsel, *Selayang Pandang Barito Selatan* (Buntok: Pemerintah Kabupaten Barito Selatan, 2018), 16.

Tabel 1.2

Luas wilayah Per Kecamatan Kabupaten Barito Selatan⁹⁶

No	Kecamatan	Luas (Km ²)
1	Jenamas	662,16
2	Dusun Hilir	13679,73
3	Karau Kuala	825,3
4	Dusun Selatan	1133,47
5	Dusun Utara	1271,64
6	Gunung Bintang Awai	1757,86
	Luas Barito Selatan	7.020,09

2. Sejarah Singkat Pembentukan Kabupaten Barito Selatan.

Sebelum terbentuknya Daerah Tingkat II, Kabupaten Barito Selatan merupakan bagian wilayah dari Kabupaten Barito dengan Ibukotanya Muara Teweh, yang terdiri dari 4 Kewedanaan yaitu :

- 1) Kewedanaan Barito Hulu Ibukotanya Puruk Cahu.
- 2) Kewedanaan Barito Tengah Ibukotanya Muara Teweh.
- 3) Kewedanaan Barito Hilir Ibukotanya Buntok.
- 4) Kewedanaan Barito Timur Ibukotanya Tamiang Layang,

Kemudian pada tanggal 30 Januari 1956 melalui surat nomor :
01/MS/ DPRD/1956 masyarakat Kewedanaan Barito Hilir dan

⁹⁶ Sumber: BPS Kab. Barsel Tahun 2017.

Kewedanaan Barito Timur melakukan usul untuk membentuk Kabupaten Daerah Tingkat II Barito Selatan hal ini merupakan perwujudan keinginan luhur dari kedua masyarakat Kewedanaan, di mana usul tersebut pada masa itu di istilahkan dengan Mosi DPRD Kabupaten Barito, kemudian disusul dengan Mosi yang kedua yaitu tanggal 2 Nopember 1956 dengan Nomor Surat : 02/MS/DPRD/1956, dan yang ketiga dituangkan dalam Surat Bupati Kabupaten Barito pada tanggal 23 April 1958 Nomor : 675/UP-IV-4 yang ditujukan kepada Pemerintah Pusat.

Dengan memperhatikan hasrat dan keinginan yang besar dan medesak dari masyarakat Kewedanaan Barito Hilir dan masyarakat Barito Timur maka mendahului Keputusan Menteri Dalam Negeri, Gubernur Propinsi Kalimantan Tengah yang saat itu masih berkedudukan di Banjarmasin maka melalui Surat Keputusan Gubernur tanggal 10 Juni 1958 Nomor: 28/Des-1-4/1958 menunjuk bapak W.Condrat disamping tugas pokoknya sebagai Wedana Barito Hilir di Buntok ia juga ditugaskan untuk mengkoordinasikan hasrat dan keinginan yang besar dari masyarakat kedua Kewedanaan tersebut untuk memperoleh hak otonomi dari Pemerintah Pusat.⁹⁷

Untuk lebih mempersiapkan maka pada tanggal 5 September 1958 Kantor Persiapan Pembentukan Kabupaten Barito Selatan secara resmi

⁹⁷ Pemerintah Kab.Barsel, *Selayang Pandang Barito Selatan* (Buntok: Pemerintah Kabupaten Barito Selatan, 2005), 8.

dibuka dengan mempergunakan rumah jabatan Wedana Barito Hilir di Buntok, dengan demikian segala kegiatan maupun aktivitas dalam rangka pembentukan Dati II Barito Selatan dilaksanakan.

Di mana kedua Kewedanaan yang menginginkan pembentukan Kabupaten Daerah Tingkat II Barito Selatan membawahi lima wilayah Asisten Wedana yaitu :

- 1) Wilayah Asisten Wedana Dusun Barat Ibukotanya Buntok.
- 2) Wilayah Asisten Wedana Dusun Hilir Ibukotanya Mangkatip.
- 3) Wilayah Asisten Wedana Dusun Timur Ibukotanya Tamiang Layang.
- 4) Wilayah Asisten Wedana Dusun Tengah Ibukotanya Ampah.
- 5) Wilayah Asisten Wedana Benua Lima Ibukotanya Tewah Pupuh.⁹⁸

Dengan melalui perjuangan yang gigih dari masyarakat Kewedanaan Barito Hilir dan Barito Timur untuk membentuk Kabupaten Daerah Tingkat II Barito Selatan, maka pada tanggal 26 Juni 1959 oleh Pemerintah Pusat ditetapkan Undang-undang Nomor: 27 tahun 1959 tentang Pembentukan Daerah Tingkat II di Kalimantan, dan sebagai realisasi dari Undang-undang tersebut maka pada tanggal 21 September 1959 Kabupaten Daerah Tingkat II Barito Selatan diresmikan sebagai Kabupaten Definitif dengan suatu upacara yang dihadiri mewakili Menteri Dalam Negeri, Pejabat Propinsi Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah dan Pejabat dari Kabupaten Barito Selatan.

⁹⁸ Pemerintah Kab.Barsel, *Selayang Pandang Barito Selatan*, 9.

Dengan perkembangan serta kemajuan pembangunan yang dilakukan oleh Pemerintah Daerah Tingkat II Barito Selatan, serta mempermudah pemberian pelayanan kepada masyarakat maka pada tahun 1961 wilayah Kabupaten Barito Selatan melakukan pemekaran wilayah dari 2 Kewedanaan, 5 Wilayah Asisten / Kecamatan dimekarkan menjadi 4 Kewedanaan dan 12 Wilayah Asisten/ Kecamatan yaitu :

- 1) Kewedanaan Barito Hilir meliputi, Kecamatan Dusun Selatan, Kecamatan Dusun Utara, dan Kecamatan Gunung Bintang Awai.
- 2) Kewedanaan Sungai Jaya meliputi, Kecamatan Dusun Hilir, Kecamatan Karau Kuala, dan Kecamatan Jenamas.
- 3) Kewedanaan Barito Timur meliputi, Kecamatan Dusun Timur, Kecamatan Awang, Kecamatan Benua Lima dan Kecamatan Petangkep Tutui.
- 4) Kewedanaan Karau Kuala meliputi, Kecamatan Dusun Tengah dan Kecamatan Pematang Karau.⁹⁹

Kemudian pada tahun 1964 terjadi perubahan struktur organisasi Pemerintahan Kabupaten Barito Selatan dengan dihapusnya Wilayah Kewedanaan dan dibentuknya wilayah persiapan Kabupaten Barito Timur yang berkedudukan di Tamiang Layang, maka dengan demikian 6 Kecamatan berada di wilayah persiapan Kabupaten Barito Timur dan 6 Kecamatan masuk wilayah Kabupaten Daerah Tingkat II Barito Selatan.

⁹⁹ Pemerintah Kab.Barsel, *Selayang Pandang Barito Selatan*, 9.

Kemudian melalui Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor : 04 tahun 1979 wilayah persiapan Pembentukan Kabupaten Barito Timur atau Wilayah Administratif Barito Timur, berubah menjadi Wilayah Pembantu Bupati Barito Selatan Wilayah Barito Timur. Kemudian dengan masuknya Desa Dambung ke Kabupaten Tabalong pada tahun 1989, maka Kabupaten Barito Selatan mempunyai luas wilayah 12.664 Km² dengan struktur Pemerintahan 1 Wilayah Pembantu Bupati, 12 Kecamatan, 136 Desa dan 10 Kelurahan serta 8 wilayah Kedemangan yang dipimpin oleh Demang Kepala Adat yaitu:

- 1) Kedemangan Dusun Selatan meliputi, Kecamatan Dusun Selatan, dengan Demang Kepala Adat berkedudukan di Buntok.
- 2) Kedemangan Dusun Utara meliputi Kecamatan Dusun Utara dan Kecamatan Gunung Bintang Awai, dengan Demang Kepala Adat berkedudukan di Pendang.
- 3) Kedemangan Karau Kuala meliputi, Kecamatan Karau Kuala dengan Demang Kepala Adat berkedudukan di Teluk Betung.
- 4) Kedemangan Dusun Hilir meliputi, Kecamatan Dusun Hilir dan Kecamatan Jenamas, dengan Demang Kepala Adat berkedudukan di Mangkatip.
- 5) Kedemangan Paku Karau meliputi, Kecamatan Dusun Tengah dan Kecamatan Pematang Karau dengan Demang Kepala Adat berkedudukan di Ampah.

- 6) Kedemangan Benua Lima meliputi, Kecamatan Benua Lima dan Kecamatan Petangkep Tutui dengan Demang Kepala Adat berkedudukan di Taniran.
- 7) Kedemangan Paju X meliputi, Kecamatan Dusun Timur dan Kecamatan Awang, Demang Kepala Adat berkedudukan di Tamiang Layang
- 8) Kedemangan Paju IV meliputi 4 Wilayah yaitu ; Balawa, Marutuwu, Siong, Telang dan Maipe dengan Damang Kepala Adat berkedudukan di Desa Maipe.

Kemudian melalui perjuangan yang panjang serta dengan bergulirnya Era Reformasi yang menginginkan pembaharuan, dan dengan diberlakukannya Undang-Undang Nomor: 22 Tahun 1999 Tentang Pemerintahan Daerah, maka pada tahun 2000 kabupaten Barito Selatan kembali mengusulkan Pembantu Bupati Barito Selatan wilayah Barito Timur untuk menjadi Kabupaten Defenitip, hal ini disambut baik oleh masyarakat Barito Timur karena sudah merupakan keinginan serta hasrat yang besar dari nasyarakat Barito Timur sejak tahun 1964. Dan pada tahun 2002 dengan diberlakukan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2002 Tentang Pembentukan Kabupaten Katingan, Seruyan, Sukamara, Lamandau Gunung Mas, Pulang Pisau, Murung Raya dan Barito Timur. Maka dengan demikian Pembantu Bupati Barito Selatan wilayah Barito Timur pada

tahun 2002 resmi menjadi Kabupaten Definitif dengan Ibukotanya Tamiang Layang dengan membawahi 6 Kecamatan.¹⁰⁰

3. Demografi

Penduduk Kabupaten Barito Selatan berdasarkan proyeksi penduduk tahun 2016 sebanyak 133.304 jiwa yang terdiri atas 68.058 jiwa penduduk laki-laki dan 65.246 jiwa penduduk perempuan. Kepadatan penduduk di Kabupaten Barito Selatan tahun 2016 mencapai 1 jiwa/Km². kepadatan penduduk di enam kecamatan cukup beragam dengan kepadatan penduduk tertinggi terletak di kecamatan Dusun Selatan dengan kepadatan sebesar 4 jiwa/Km² dan terendah di kecamatan Gunung Bintang Awai sebesar 11 jiwa/Km².¹⁰¹

Kabupaten Barito Selatan dengan luas wilayah 7020,09 Km² memiliki jumlah penduduk 133.304 jiwa, dengan menganut agama Islam, Protestan, Katolik, Hindu, Budha yang dalam kehidupan mempunyai rasa toleransi yang tinggi antar umat agama, sesama umat beragama dan antara umat beragama dengan pemerintah.

Penyebaran pemeluk agama di Kabupaten Barito Selatan terdapat di 6 kecamatan dengan jumlah pemeluk agama masing-masing kecamatan sebagai berikut:

¹⁰⁰ Pemerintah Kab.Barsel, *Selayang Pandang Barito Selatan*, 11.

¹⁰¹ Sumber: BPS Kab Barsel tahun 2017.

Tabel 1.3
Pemeluk agama Per Kecamatan Barito Selatan¹⁰²

No	Kecamatan	Islam	Protestan	Katolik	Hindu	Budha	Lainnya
1.	Kec. Jenamas	9.461	31	4	1	-	54
2.	Kec. Dusun Hilir	13.942	2.730	20	174	-	-
3.	Kec. Karau Kuala	13.111	454	410	276	-	-
4.	Kec. Dusun Selatan	38.347	9.968	2.669	3.575	-	-
5.	Kec. Dusun Utara	7.910	5.492	4.134	929	-	-
6.	Kec. Gunung B. Awai	8.743	5.260	4.343	1.139	-	-
Jumlah		91.514	23.935	11.580	6.094	-	54

4. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini pedagang pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan. Penulis menetapkan beberapa kriteria dalam

¹⁰² Sumber: BPS Kab. Barsel Tahun 2017.

memilih subjek penelitian dan adapun identitas masing-masing subjek penelitian penulis uraikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 1.4

Daftar Subjek Penelitian

No	Nama	Pekerjaan	Alamat	Umur
1.	Ibu Rina	Pedagang	Jl. Ibunda	45
2.	Ibu Mahdiana	Pedagang	Jl. Pasar Beringin	25
3.	Ibu Sanah	Pedagang	Jl. Merdeka Raya	40
4.	Bapak Arjuna	Pedagang	Jl. Pelita IV	37
5.	Ibu Masnawati	Pedagang	Jl. Veteran	45

B. Hasil Penelitian

Peneliti memaparkan hasil dari wawancara yang dilakukan dengan subjek penelitian sebanyak 8 (delapan) orang yang terdiri dari 5 (lima) orang pedagang pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dan 3 (tiga) orang pembeli sebagai informan.

Adapun dalam melakukan wawancara, peneliti menanyakan berdasarkan format pedoman wawancara yang tersedia (terlampir) selanjutnya dari subjek menjawab pertanyaan penelitian dengan menggunakan Bahasa Indonesia dan

Bahasa Banjar. Penyajian hasil penelitian, peneliti menyajikan data hasil wawancara dengan Bahasa Indonesia sepenuhnya, hal ini dimaksudkan untuk mempermudah penjelasan yang disampaikan oleh subjek.

1. Data dari Subjek Penelitian

Untuk mengetahui hasil penelitian mengenai penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan, maka akan diuraikan dalam penyajian data dari hasil wawancara. Agar lebih jelas, berikut peneliti uraikan mengenai subjek penelitian dan keterangan yang didapatkan peneliti.

a. Subjek Pertama

Nama : Rina
Umur : 45 Tahun
Alamat : Jl. Ibunda
Hari/tanggal : Rabu/ 07 Juli 2021
Tempat : Toko Mama Fauzan

Pada tanggal 07 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Ibu Rina. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada penjualan mengenai produk berhadiah, bagaimana Ibu menjual produk berhadiah tersebut? Responden menjawab:

“Ada, banyak produk yang dijual di toko ini memiliki hadiah misalnya kecap kemasan maupun botol, kopi bubuk, dan lainnya. Penjualan produk berhadiah tersebut biasanya kami berikan secara langsung kepada pembeli beserta dengan hadiahnya. Namun untuk pembeli yang tidak mau menerima hadiahnya maka, kami kurangi dari harga awal. Contohnya kecap Sedap harganya jika dengan hadiah Rp.20.000 menjadi Rp.19.000 saja.”¹⁰³

Ibu Rina menambahkan bahwa penjualan beberapa produk berhadiah di tokonya memang dibedakan antara hadiah atau tanpa hadiah. Hal ini dilakukan karena ada beberapa pembeli yang memang tidak mau mengambil hadiahnya sebab mereka mengatakan bahwa piringnya sudah cukup banyak sehingga mereka meminta pengurangan harga.¹⁰⁴

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana perjanjian awal dengan pihak produsen tentang hadiah, Ibu Rina menjawab:

“Kalau untuk perjanjian awal, pihak PT. Kalimas Kharimas memang sudah menyampaikan bahwa hadiah ini diberikan kepada pembeli yang akan membeli beberapa produk tersebut. Penyampaian ini hanya berbentuk lisan tidak ada perjanjian secara tertulisnya. Adapun penyampaian itu dilakukan oleh pihak sales yang mengantar barang saat transaksi pertama saat kami mulai berlangganan dengan pihak PT. Kalimas Kharima.”¹⁰⁵

Ibu Rina menjelaskan bahwa perjanjian mereka dengan pihak PT.

Kalimas Kharima terkait hadiah hanya diucapkan saat transaksi awal

¹⁰³ Rina, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹⁰⁴ Rina, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹⁰⁵ Rina dan ditambahkan oleh Ibu Mahdiana, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

saja dan untuk transaksi seterusnya tidak ada lagi penyampaian mengenai hadiah tersebut.

Lalu peneliti menanyakan bagaimana status hadiah yang tidak diberikan, Ibu Rina menjawab:

“Hadiah yang tidak mau diambil pembeli biasanya kami simpan dan dijual kembali dengan produk lain yang tidak ada hadiahnya agar piring dari hadiah tersebut tidak tertumpuk di toko kami.”¹⁰⁶

Apa alasan Ibu menjualkan hadiah atas produk wings food tersebut? Responden menjawab:

“Hadiah itu saya jual karna adanya permintaan dari beberapa pembeli yang memang meminta pengurangan harga, maka agar tidak rugi saya mengambil keuntungan dari penjualan piring hadiahnya”¹⁰⁷

Kemudian peneliti menanyakan kembali apakah Ibu memberitahukan bahwa produk yang di jual memiliki hadiah? Ibu Rina Menjawab:

“Iya untuk penjualan produk berhadaiah memang saya beritahukan bahwa ada hadiahnya dan saya berikan langsung saat pembeli mau membeli produk tersebut”.¹⁰⁸

Lalu peneliti menanyakan mengenai bagaimana kelanjutan jual beli dalam penjualan produk berhadaiah tersebut, Ibu Rina menjawab:

“Pada beberapa orang pembeli, mereka tetap mau melanjutkan akad dan membeli produk beserta hadiahnya. Namun untuk sebagian yang lain lebih banyak hanya membeli produknya saja tanpa hadiah sebab adanya pengurangan harga yang saya berikan

¹⁰⁶ Rina, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹⁰⁷ Rina, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹⁰⁸ Rina, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

tadi mungkin Ibu-Ibu lebih suka karena harganya yang lebih murah”¹⁰⁹

b. Subjek Kedua

Nama : Mahdiana
 Umur : 25 Tahun
 Alamat : Jl. Pasar Beringin
 Hari/tanggal : Rabu/ 07 Juli 2021
 Tempat : Toko Mahdiana

Pada tanggal 07 Juli 2021, peneliti mewawancara secara langsung kepada Ibu Madiana. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada penjualan mengenai produk berhadiah, bagaimana Ibu menjual produk berhadiah tersebut?

Responden menjawab:

“Ada, namun tidak terlalu banyak saya hanya menjual kecap sedap kemasan yang ada hadiahnya. Penjualan kecap biasanya saya jual dengan menyerahkan hadiahnya secara langsung kepada pembeli. Namun terkadang saya juga lupa memberikan hadiah tersebut kepada pembeli apalagi jika pembeli tidak menanyakan mana hadiahnya.”¹¹⁰

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana status hadiah yang tidak diberikan, Ibu Mahdiana menjawab:

“Beberapa produk itu kan memang ada hadiah piringnya, kalau tertumpuk di toko maka rentan pecah jadi saya jual saja dengan

¹⁰⁹ Rina, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹¹⁰ Mahdiana, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

produk lain. Tapi kadang ada juga Ibu-Ibu yang meminta langsung piringnya karena tau dia ada hadiahnya.”¹¹¹

Apa alasan Ibu menjualkan hadiah atas produk wings food tersebut? Responden menjawab:

“Untuk produk yang berhadiah di toko ini lumayan banyak, stoknya pun juga banyak dalam penjualan saya terkadang bisa lupa memberikan hadiahnya sehingga hadiah itu tertumpuk di toko jadi, mau tidak mau saya jual saja hadiahnya agar tidak menambah sesak karena banyak barang”¹¹²

Lalu peneliti menanyakan apakah Ibu memberitahukan bahwa produk yang di jual memiliki hadiah? Ibu Mahdiana menjawab:

“Saya beritahukan langsung saat pembelian namun namanya sudah tua saya juga bisa lupa jadi, terkadang pembeli yang menanyakan mana hadiah piringnya.”¹¹³

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana kelanjutan jual beli dalam penjualan produk hadiah tersebut, Ibu Mahdiana menjawab:

“Beberapa pembeli ada yang memang sudah tau bahwa produk tersebut memiliki hadiah jadi, Dia menanyakan mana hadiahnya kemudian saya berikan dan jual belipun tetap terjadi.”¹¹⁴

c. Subjek Ketiga

Nama : Sanah

Umur : 40 Tahun

¹¹¹ Mahdiana, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹¹² Mahdiana, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹¹³ Mahdiana, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

¹¹⁴ Mahdiana, *Wawancara* (Buntok, 07 Juli 2021)

Alamat : Jl. Merdeka Raya
Hari/tanggal : Jumat/ 09 Juli 2021
Tempat : Toko Sanah

Pada tanggal 09 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Ibu Ana. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada penjualan mengenai produk berhadiah, bagaimana Ibu menjual produk berhadiah tersebut? Responden menjawab:

“Ada beberapa produk tapi yang paling banyak biasanya dari produk wings food seperti kecap sedap ada juga kopi bubuk. Harganya berbeda untuk kecap sedap itu biasanya saya jual dengan harga Rp.21.000, dan untuk kopi bubuk Rp.11.000. Hadiah pada kopi bubuk biasanya langsung di isolatip pada kemasan, jadi tidak terpisah atau tercecer namun untuk kecap hadiahnya terpisah jadi terkadang apabila pembeli tidak menanyakan hadiahnya, maka hadiah tersebut tidak saya berikan jika pembeli menanyakan mana hadiahnya baru saya beri. Untuk harga ada hadiah dan tanpa hadiah sama sebab itu resikonya karena tidak mau mengambil hadiahnya.”¹¹⁵

Ibu Sanah menambahkan bahwa harga jual untuk produk tersebut sudah dihitung termasuk dengan keuntungan dan harga hadiahnya. Ia mengatakan bahwa penambahan tersebut dilakukan untuk menambah keuntungan penjualannya.¹¹⁶

¹¹⁵ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

¹¹⁶ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana perjanjian awal dengan pihak produsen tentang hadiah, Ibu Sanah menjawab:

“Pada saat awal pihak produsen memang mengatakan bahwa hadiah ini ditujukan kepada pembeli sebagai bonus. Namun, tidak ada perjanjian tertulisnya hanya lisan saja.¹¹⁷
Lalu peneliti menanyakan mengenai bagaimana status hadiah yang

tidak diberikan, Ibu Sanah menjawab:

“Biasanya kalau saya bedakan harga yang dengan hadiah atau tanpa hadiah beberapa pembeli tidak mau mengambil piringnya, jadi piringnya itu saya jual untuk hadiah dengan produk yang berbeda tetapi sama jenis misal sama-sama produk kecap kemasan.”¹¹⁸

apa alasan Ibu menjualkan hadiah atas produk wings food tersebut? Responden menjawab:

“Alasan saya menjual hadiah atas produk tersebut untuk menambah keuntungan dan saya menganggap hadiah pada produk ini milik saya sebab saya sudah membeli produk tersebut beserta hadiahnya dari pihak agen (pihak pertama).”¹¹⁹

Kemudian peneliti menanyakan kembali apakah Ibu memberitahukan bahwa produk yang di jual memiliki hadiah? Ibu Sanah menjawab:

“Saya tidak mengatakan bahwa produk tersebut memiliki hadiah namun apabila pembeli menanyakan hadiahnya baru saya ambil piringnya di dalam, sebab hadiah ini terpisah dengan produknya

¹¹⁷ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

¹¹⁸ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

¹¹⁹ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

jadi, saya bisa lupa apalagi jika sedang banyak pembeli yang datang di toko atau terkadang malas mengambilnya ke dalam.”¹²⁰

Lalu peneliti menanyakan mengenai bagaimana kelanjutan jual beli dalam penjualan produk hadiah tersebut, Ibu Sanah menjawab:

“Kelanjutan jual beli biasanya pembeli memang ada yang protes karna hadiahnya tidak ada dan harga yang tetap sama namun saya katakan bahwa itu sudah resiko dan memang begitu penjualan di sini jadi, pembeli tetap membeli produk tersebut.”¹²¹

Ibu Sanah menambahkan bahwa untuk jual beli produk berhadiah yang ada di tokonya memiliki respon yang beragam dari para pembeli. Memang pernah ada seorang pembeli yang akhirnya tidak jadi membeli produk namun sebagian besar jual beli tetap terjadi alasannya mungkin karena sudah lelah jika harus berkeliling dan mencari ke toko sembako yang lain.¹²²

d. Subjek Keempat

Nama : Arjuna
 Umur : 37 Tahun
 Alamat : Jl. Pelita IV
 Hari/tanggal : Minggu/ 11 Juli 2021
 Tempat : Toko Hamid

Pada tanggal 11 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Bapak Arjuna. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data

¹²⁰ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

¹²¹ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

¹²² Sanah, *Wawancara* (Buntok, 09 Juli 2021)

yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada penjualan mengenai produk berhadiah, bagaimana Bapak menjual produk berhadiah tersebut?

Responden menjawab:

“Ada seperti top kopi. Bagi pembeli yang membeli produk berhadiah ke toko ini langsung saya jual dengan hadiahnya bila pembelinya lupa saya ingatkan bahwa ini ada hadiah piringnya namun saya minta tambahan harga Rp. 1000-2000 lagi kalau dengan hadiah”¹²³

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana perjanjian awal dengan pihak produsen tentang hadiah, Bapak Arjuna menjawab:

“Sebenarnya saat awal memang sudah dikatakan bahwa hadiah ini ditujukan kepada pembeli yang ingin membeli produk tersebut. Akan tetapi penyampaian itu hanya disampaikan satu kali saat awal kami berlangganan dengan pihak produsen namun, setelahnya tidak ada lagi.”¹²⁴

Lalu peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana status hadiah yang tidak diberikan, Bapak Arjuna menjawab:

“Untuk hadiah itu stoknya kadang berkurang karena pecah sebab bahannya tipis, jadi kalau ada pembeli yang membeli produk tersebut tidak kedapatan piring saya bilang saja habis”¹²⁵

Apa alasan Bapak menjualkan hadiah atas produk wings food tersebut? Responden menjawab:

¹²³ Arjuna, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹²⁴ Arjuna ditambahkan oleh Ibu Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹²⁵ Arjuna, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

“Saya menjualkan hadiah atas produk tersebut hanya untuk menambah keuntungan atas penjualan saya sebab harga modal dari barang yang saya ambil tinggi, agar pembeli tidak hilang karena kenaikan harga atas produk, maka solusi yang saya ambil adalah memberikan harga tambahan atas hadiah dari beberapa produk ini.”¹²⁶

Kemudian peneliti menanyakan kembali apakah Bapak memberitahukan bahwa produk yang di jual memiliki hadiah? Bapak Arjuna menjawab:

“Bagi pembeli yang membeli produk berhadiah ke toko ini langsung saya jual dengan hadiahnya bila pembelinya lupa saya ingatkan bahwa ini ada hadiah piringnya namun saya minta tambahan harga Rp. 1000-2000 lagi kalau dengan hadiah”¹²⁷

Lalu peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana kelanjutan jual beli dalam penjualan produk hadiah tersebut, Bapak Arjuna menjawab:

“Biasanya pembeli tetap mau membeli produk berhadiah tersebut walupun harganya saya naikkan.”¹²⁸

Bapak Arjuna menambahkan bagi beberapa pembeli yang menanyakan hadiahnya namun stok hadiah tidak ada atau habis karena pecah, maka harga saya tetapkan seperti harga awal tanpa adanya tambahan harga lagi.¹²⁹

¹²⁶ Arjuna, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹²⁷ Arjuna, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹²⁸ Arjuna, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹²⁹ Arjuna, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

e. Subjek Kelima

Nama : Masnawati
 Umur : 45 Tahun
 Alamat : Jl. Veteran
 Hari/tanggal : Minggu/ 11 Juli 2021
 Tempat : Toko Mama Robi

Pada tanggal 11 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Ibu Masnawati. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada penjualan mengenai produk berhadiah, bagaimana Ibu menjual produk berhadiah tersebut?

Responden menjawab:

“Ada 3 macam produk dari wings food yang memiliki hadiah yakni kecap sedap, top kopi gula aren dan top capucino sachet. Saya jual produk tersebut beserta hadiah piringnya dan saya serahkan langsung kepada pembeli saat pembeli ingin membeli produk tersebut untuk harga saya jual dengan Rp. 20.000.”¹³⁰

Ibu Masnawati Menambahkan bahwa penjualan atas beberapa produk berhadiah ini tidak adanya penambahan harga pada setiap pembelian, akan tetapi hal ini bertentangan dengan observasi yang peneliti lakukan di mana masih terdapat penambahan harga yang dilakukan oleh penjual guna dalam menambah keuntungan, padahal secara aturannya pada setiap pembelian atas produk-produk berhadiah

¹³⁰ Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

tersebut tidak perlu menambah harga untuk mendapatkan hadiah piringnya.

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana status hadiah yang tidak diberikan, Ibu Masnawati menjawab:

“Untuk hadiah yang tidak diberikan biasanya tertumpuk di dalam toko atau sebagian juga ada yang pecah sebab ada bahan dari piring hadiahnya itu tipis sehingga waktu memindahkan barang rentan pecah. Sedangkan untuk hadiahnya yang lebih saya jual dengan produk lain namun sejenis. Di beberapa kasus tertentu ada juga orang yang menanyakan hadiah piring dan ingin membelinya secara perlusin.¹³¹

Ibu Masnawati menambahkan bahwa untuk hadiah piring yang pecah, maka stoknya menjadi berkurang oleh sebab itu ada beberapa pembeli yang tidak kebagian hadiah piringnya. Ada juga pembeli yang komplain karna hadiahnya tidak ada dan akhirnya meminta pengurangan harga jadi saya iyakan.¹³²

Apa alasan Ibu menjualkan hadiah atas produk wings food tersebut? Responden menjawab:

“Kadang-kadang ada juga pembeli yang tidak mau mengambil hadiah piring, alasannya karena piringnya mudah pecah (tidak bagus) atau piringnya sudah banyak di rumah. Akibatnya piring hadiah menjadi tertumpuk di toko sehingga saya jual saja kepada pembeli yang mau.”¹³³

Lalu peneliti menanyakan apakah Ibu memberitahukan bahwa produk yang di jual memiliki hadiah? Ibu Masnawati menjawab:

¹³¹ Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹³² Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹³³ Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

“Iya, saya katakan bahwa top kopi kemasan ini ada hadiahnya tapi berupa gelas. Hadiah untuk beberapa produk ada yang berbeda-beda, jika pembeli mau kemudian saya jual langsung bersama dengan hadiahnya dengan harga Rp.20.000.”¹³⁴

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai bagaimana kelanjutan jual beli dalam penjualan produk hadiah tersebut, Ibu Masnawati menjawab:

“kelanjutannya bagi beberapa pembeli ada yang melakukan penawaran sehingga untuk hadiah tidak saya berikan dan dari pihak pembeli menyetujui dan tetap membeli produk tersebut dari toko kami.”¹³⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan kelima orang subjek di atas dapat diketahui, bahwa praktik penjualan hadiah atas produk wings food masih terjadi di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dan masih berlangsung sampai saat ini. Praktik penjualan produk berhadiah yang dilakukan oleh pihak penjual dilakukan dengan beberapa cara, *pertama* praktik penjualan dengan melakukan penambahan harga pada setiap pembelian produk wings food yang berhadiah; *Kedua*, menjualkan kembali hadiah kepada pihak ketiga; *ketiga*, menjualkan kembali hadiah dengan produk lain yang sejenis di mana produk tersebut tidak memiliki hadiah yang terdapat di dalam kemasannya.

¹³⁴ Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹³⁵ Masnawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

Hal tersebut dilakukan oleh pihak penjual dikarenakan beberapa faktor yang mendukungnya yakni sebagai penambah keuntungan, kealfaan penjual, ketidaktahuan pembeli, kesengajaan dari pihak penjual, pembeli tidak mau menerima hadiah atas pembelian produk wings food dan adanya permintaan dari pihak ketiga.

Berdasarkan hasil observasi dengan kelima orang subjek di atas, peneliti menyaksikan bahwa pada produk-produk wings food yang mereka jual hadiahnya terdapat tulisan berhadiah, gratis ataupun bonus 1 piring atau gelas yang tertera pada luar kemasan produknya.

Berdasarkan dokumen yang ditunjukkan oleh beberapa orang subjek yang antara lain adalah fraktur penjualan dengan pihak produsen yang menunjukkan tidak adanya harga atas hadiah tersebut serta foto dari produk wings food yang memiliki hadiah.

2. Data dari Informan

Untuk mengetahui hasil penelitian mengenai penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan, maka akan diuraikan dalam penyajian data dari hasil wawancara. Agar lebih jelas, berikut peneliti uraikan mengenai Informan dan keterangan yang didapatkan peneliti.

a. Informan Pertama

Nama : Anita Damayanti
Umur : 25 Tahun
Alamat : Jl. Pelita Raya
Hari/tanggal : Minggu/ 11 Juli 2021
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Pada tanggal 11 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Ibu Anita Damayanti. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada pembelian mengenai produk berhadiah, bagaimana proses transaksinya? Responden menjawab:

“Ada, saya memang sering membeli produk yang ada hadiahnya terutama kecap sedap ada hadiah piringnya. Pada saat membeli produk biasanya hadiah itu tidak diberikan oleh pembeli kecuali saya bertanya mana hadiahnya baru penjual menyerahkan.”¹³⁶

Ibu Anita Damayanti menambahkan bahwa tidak adanya penyerahan hadiah pada saat pembelian dikarenakan harga barang yang berbeda jika membeli dengan hadiahnya. Penambahan ini berkisar Rp.1000-2000. Hal ini juga berlaku sama dengan jenis yang lain seperti

¹³⁶ Anita Damayanti, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

minuman sachet yang bertuliskan extra 1 bungkus apabila membeli 2, namun hadiah itu juga tidak diberikan oleh pihak penjual.¹³⁷

Apakah pihak penjual memberitahukan bahwa produk yang mereka jual tersebut memiliki hadiah?

“Penjual tidak memberitahukan bahwa kecap sedap ini ada hadiahnya namun karna saya tahu bahwa ada tulisan dikemasan berhadiah 1 piring jadi saya tanyakan saja mana hadiahnya.”¹³⁸

Lalu peneliti menanyakan mengenai apa alasan Ibu membeli hadiah atas produk wings food tersebut?

“Alasan saya tetap membeli hadiah dan kecapnya itu karena saya mau cepat-cepat pulang dan malas jika harus mencari lagi ke toko yang lain, sebab saya rasa harga di pasar lebih murah jika dibandingkan membeli di warung-warung dekat rumah.”¹³⁹

Kemudian peneliti menanyakan kembali bagaimana kelanjutan jual beli produk berhadiah tersebut?

“Ya saya tetap membeli produk berhadiah tersebut akan tetapi saya merasa kecewa karena hadiah yang seharusnya saya terima terkadang tidak diberikan oleh penjual padahal itu adalah hak saya karena sudah membeli produk tadi.”¹⁴⁰

b. Informan Kedua

Nama : Lisdawati

Umur : 47 Tahun

Alamat : Jl. Kaladan

¹³⁷ Anita Damayanti, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹³⁸ Anita Damayanti, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹³⁹ Anita Damayanti, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴⁰ Anita Damayanti ditambahkan oleh Siti Maratus, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

Hari/tanggal : Minggu/ 11 Juli 2021

Pekerjaan : Guru SD

Pada tanggal 11 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Ibu Lisdawati. Pada wawancara ini peneliti telah menggali data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada pembelian mengenai produk berhadiah, bagaimana proses transaksinya? Responden menjawab:

“Ada, beberapa produk berhadiah ini adalah kebutuhan yang selalu saya beli untuk di rumah. Pada saat membeli produk tersebut penjual ada yang langsung menyerahkan hadiah dan produknya adapula yang diberikan apabila kita bertannya mana hadiahnya. Harga bagi produk-produk berhadiah tersebut biasanya dibedakan apabila kita mengambil hadiahnya ataupun tidak hal itu tergantung pilihan yang kita mau.”¹⁴¹

Ibu Lisdawati menambahkan bahwa Ia juga pernah membeli di toko lain akan tetapi di toko tersebut oleh penjual di beritahukan dengan cara menawarkan hadiahnya. Penjual mengatakan bahwa produk ini memiliki hadiah namun harganya menjadi sekian-sekian.¹⁴²

Apakah pihak penjual memberitahukan bahwa produk yang mereka jual tersebut memiliki hadiah?

“Sebagian penjual di pasar ini ada yang memberitahukan bahwa produk ini memiliki hadiah namun, adapula yang tidak jadi harus pintar-pintar bertannya agar hadiahnya diberikan.”¹⁴³

¹⁴¹ Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴² Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴³ Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

Ibu Lisdawati menambahkan bahwa bagi sebagian pembeli yang memberitahukan bahwa produk tersebut memiliki hadiah namun Ibu lisdawati diminta menambah bayaran lagi atas hadiah tersebut.¹⁴⁴

Lalu peneliti menanyakan mengenai apa alasan Ibu membeli hadiah atas produk wings food tersebut?

“Alasan saya membeli hadiah atas produk tersebut dikarenakan ada beberapa hadiah yang bahan dari piringnya itu bagus dan tebal jadi, lumayan untuk digunakan dirumah. Jika bahannya tipis biasanya saya tidak mau dan saya minta saja pengurangan kepada pembeli karena saya tidak jadi mengambil hadiah piringnya tadi.”¹⁴⁵

Kemudian peneliti menanyakan kembali bagaimana kelanjutan jual beli produk berhadaiah tersebut?

“Untuk bahan piring yang bagus tetap saya beli produk tersebut”¹⁴⁶

c. Informan Ketiga

Nama : Siti Maratus
 Umur : 30 Tahun
 Alamat : Jl. Komplek Pelajar
 Hari/tanggal : Minggu/ 11 Juli 2021
 Pekerjaan : MUA

Pada tanggal 11 Juli 2021, peneliti mewawancarai secara langsung kepada Ibu Siti Maratus. Pada wawancara ini peneliti telah menggali

¹⁴⁴ Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴⁵ Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴⁶ Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

data yang memang dibutuhkan dalam menganalisis, adapun data yang telah digali ini terkait dengan apakah ada pembelian mengenai produk berhadiah, bagaimana proses transaksinya? Responden menjawab:

“Sering saya membeli produk berhadiah, biasa yang saya beli itu kecap. Proses transaksinya memang produk kecap sedap itu ada hadiahnya dan tidak diberitahukan oleh penjual jika produk ini berhadiah dan sistemnya mereka menambahkan harga pada setiap produk yang ada hadiahnya apabila kita mengambil hadiah dari produk tersebut.”¹⁴⁷

Apakah pihak penjual memberitahukan bahwa produk yang mereka jual tersebut memiliki hadiah?

“Penjual sendiri tidak memberitahu misalkan produk kecap ini berhadiah walaupun dikemas sudah bertuliskan ada hadiahnya, jadi kadang saya yang berinisiatif menanyakan hadiah piring itu tetapi penjual meminta tambahan harga jika hadiah diberikan.”¹⁴⁸

Lalu peneliti menanyakan mengenai apa alasan Ibu membeli hadiah atas produk wings food tersebut?

“Alasan saya karena pembelian tadi memang berhadiah piring jadi saya tetap membelinya. Namun saya merasa sedikit keberataan dengan tambahan harga yang diberikan oleh penjual.”¹⁴⁹

Kemudian peneliti menanyakan kembali bagaimana kelanjutan jual beli produk berhadiah tersebut?

“Terkadang saya tidak mau melanjutkan jual belinya sebab saya merasa dirugikan karena adanya penambahan harga terhadap hadiah tersebut”¹⁵⁰

¹⁴⁷ Siti Maratus, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴⁸ Siti Maratus, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁴⁹ Siti Maratus, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁵⁰ Siti Maratus di tambahkan oleh Ibu Lisdawati, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan beberapa informan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjual tidak menginformasikan adanya keberadaan hadiah atas produk wings food, adanya perbedaan harga yang dilakukan oleh penjual terkait pembelian produk dengan hadiah dan tanpa hadiah, penjual tidak langsung menyerahkan hadiah, penjual menyerahkan hadiah apabila pihak pembeli bertanya tentang hadiahnya.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan pembeli tetap melanjutkan jual beli atas hadiah dan produk wings food hal ini dikarenakan beberapa alasan yakni, untuk menghemat waktu agar tidak terlalu lama berada di pasar, harganya lebih murah jika dibandingkan dengan warung di dekat rumah, karena telah berada di tempat sehingga merasa tidak enak jika tidak jadi membeli, karena bahan dari hadiah bagus dan tebal serta pembeli membutuhkan barang atas hadiah tersebut. Namun, beberapa informan juga mengungkapkan bahwa mereka merasa dibohongi dan kecewa karena tidak adanya keterbukaan dari pihak penjual terhadap hadiah tersebut.

C. Analisis Hasil

Pada sub pembahasan ini, berisi tentang pembahasan dan analisis data kesimpulan hasil dari penelitian yang berjudul Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito

Selatan akan penulis uraikan dalam sub bab ini. Adapun pembahasan dalam sub bab ini terbagi menjadi dua kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu: *pertama*,. praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan. *Kedua*, faktor-faktor yang mendorong terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan.

1. Praktik Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan

Hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, praktik penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan adalah memberikan informasi terkait penjualan hadiah atas produk kepada pembeli. Berdasarkan pemaparan hasil wawancara terkait tata cara penjualan peneliti menemukan beberapa temuan, yaitu:

a. Meminta Tambahan Harga pada Pembeli

Mekanisme jual beli produk berhadiah di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan pada umumnya menggunakan cara tradisional dengan cara pembeli mengatakan ingin membeli produk itu terlebih dahulu kepada pihak penjual dengan menyebutkan apa yang diinginkan atau menyebutkan langsung nama dari produk yang akan dibelinya. Setelah penjual mengetahui produk yang dimaksud oleh pembeli, maka pada saat itu juga penjual mengambil barang yang

dimaksud dan kemudian menyerahkannya kepada pembeli sesuai dengan apa yang diminta.

Pada praktiknya penjualan produk berhadiah di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dilakukan penjual dengan menawarkan produk, di mana tidak semua produk yang berhadiah akan langsung mendapatkan hadiah piring, akan tetapi pemberian hadiah tersebut akan diberikan apabila pembeli membayar harga tambahan sebesar Rp.1000-2000 pada setiap pembelian produk wings food yang berhadiah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa orang subjek bahwa praktik penjualan produk berhadiah yang terjadi di pasar Terowongan Kota Buntok menunjukkan adanya penjualan produk berhadiah wings food dengan sistem menambahkan harga pada setiap pembeliannya. Hal ini dilakukan penjual untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Praktik penambahan harga yang dilakukan penjual terus terjadi sampai saat ini. Sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Arjuna selaku subjek, bahwa setiap pembelian produk berhadiah yang ada di tokonya dijual langsung beserta hadiah yang melekat pada kemasannya. Namun, Bapak Arjuna memberikan harga tambahan atas hadiah dari produk untuk menambah keuntungan atas penjualannya.

Apabila dikaitkan dengan teori jual beli. Jual beli menurut Bahasa artinya menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.¹⁵¹Jual beli juga dapat dikatakan penjualan. Penjualan adalah pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut.

Menurut Prof. Dr. Wahbah Zuhaili, jual beli secara etimologis adalah tukar-menukar sesuatu, yang terkandung di dalamnya penjual dan pembeli. Adapun menurut terminologis, jual beli adalah tukar-menukar harta yang dimaksudkan untuk suatu kepemilikan, yang ditunjukkan dengan perkataan dan perbuatan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dikatakan bahwa praktik penjualan dengan menambahkan harga termasuk ke dalam kegiatan jual beli. Sebagaimana pada praktiknya ada seorang penjual yang menjualkan hadiah atas produk wings food dan seorang pembeli yang membeli produk berhadiah. Di mana dalam kegiatan tersebut terjadinya tukar-menukar antara uang, hadiah dan produk.

Dalam Islam, jual beli pada prinsipnya adalah diperbolehkan selama hal tersebut tidak keluar dari batas koridor syariat. Selama hal tersebut mampu dijaga maka hukum jual beli adalah mubah. Hal ini tercermin dari kaidah yang berbunyi sebagai berikut:

¹⁵¹ Ru'fah Abdulah. *Fikih Muamalah* (Bogor:Ghalia Indonesia, 2011), 65.

الأصل في المعاملة الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

“Segala sesuatu dalam kegiatan muamalah hukumnya adalah mubah kecuali bila terdapat dalil yang mengharamkannya”.

Hal ini juga dijelaskan berdasarkan ayat Al-Qur’an di dalam Surat al-Baqarah ayat 198 yang menyatakan:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ...

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT, memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Akan tetapi tentu saja transaksi jual beli itu harus sesuai dengan koridor atau ketentuan yang telah Allah SWT berikan kepada manusia agar mencari karunia-Nya dan selalu ingat kepadanya. Artinya jual beli itu diperbolehkan asal saja di dalam jual beli tersebut memenuhi ketentuan yang telah ditentukan di dalam jual beli dengan rukun dan syarat-syarat yang sesuai dengan hukum Islam.

Adapun rukun jual beli ada 3, yaitu *Aqid* (penjual dan pembeli), *Ma'qud Alaih* (objek akad), dan *Shigat* (lafal ijab kabul).¹⁵²

Pada praktiknya penjualan produk berhadiah secara rukun

¹⁵² Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta, Rajawali Pers, 2010), 7.

telah memenuhi aturan di mana adanya *Aqid* (penjual dan pembeli), *Ma'qud Alaih* (objek akad) yaitu produk wings food dan *Sighat* (lafadz ijab kabul) antara penjual dan pembeli yang menyatakan ingin membeli dan menjual produk tersebut. Namun, jika dilihat dari segi syarat-syarat jual beli praktik penjualan hadiah ini belum sepenuhnya memenuhi syarat yang berlaku.

Beberapa syarat yang belum terpenuhi yakni:

1) Syarat-syarat orang yang berakad

Bahwa orang yang berakad seharusnya dilakukan atas dasar suka sama suka, yaitu kehendak sendiri dan tidak dipaksa pihak manapun. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan beberapa orang informan bahwa sejumlah pembeli menyatakan pada dasarnya mereka tidak mengetahui keberadaan hadiah tersebut. Namun, pada saat wawancara informasi itu diberikan pada mereka, tentu respon yang timbul adalah rasa kecewa dan dirugikan. Hal ini diungkapkan oleh 3 orang pembeli yang merasa dirugikan atas permasalahan tersebut.

2) Syarat Objek

a) Bahwa kekhususan barang yang diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli sebagaimana dari beberapa produk wings food memiliki kekhususan yakni adanya hadiah yang

didapatkan dari setiap pembelian. Namun, dalam praktiknya hadiah itu tidak diberikan.

- b) Bahwa barang yang diperjualbelikan milik sendiri atau diberi kuasa orang lain yang memilikinya¹⁵³. Faktanya pihak penjual menjual hadiah yang mana kepemilikan atas hadiah itu adalah pembeli yang membeli produk wings food.

Berdasarkan penjelasan di atas jika dikaitkan dengan hasil rapat Komisi Fatwa MUI DKI Jakarta pada tanggal 12 Dzulqaidah 1420 H yang bertepatan dengan 18 Februari 2000 yang membahas tentang hukum jual beli disertai hadiah menjelaskan bahwa barang yang diperjualbelikan harus transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran (*gharar*), atau penipuan (*al-gasya*), atau pengkhianatan (*al-khiyanah*). Hal ini didasarkan pada sabda Rasulullah SAW dalam hadits shahih yang diriwayatkan Imam Muslim, sebagai berikut :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَ عَنِ بَيْعِ الْعَرْرِ

“Dari Hurairah RA. dia berkata: Rasulullah Shallallahu ‘Alaihi Wasallam melarang jual beli dengan cara *hashah* (yaitu: jual beli dengan melempar kerikil) dan cara lain yang mengandung unsur penipuan.”

Menurut hal tersebut, pada kenyataannya praktik penjualan hadiah mengandung unsur penipuan, dalam artian hadiah produk tidak

¹⁵³ Wawan Djunaedi, Fikih, 98.

diberikan dan pihak penjual menutupi keberadaan atas hadiah tersebut. Sedangkan pada hasil observasi awal yang dilakukan peneliti bahwa pada beberapa produk memang telah bertuliskan berhadiah 1 piring yang tertera pada kemasannya serta hadiah itu ditujukan kepada pembeli sebagai hadiah atas pembelian dari produk wings food. Pihak produsen sendiri telah menjelaskan terkait pemberian hadiah pada saat awal transaksi yang dilakukan dengan pihak penjual secara lisan oleh sales. Hal ini berarti, bahwa hadiah tersebut seharusnya merupakan hak milik dari pembeli yang didapatkan secara cuma-cuma pada setiap pembelian produknya. Namun dalam hal ini pihak penjual tidak menunaikan akadnya dengan pihak produsen dan mengambil hak dari pembeli terkait hadiah atas produk tersebut yakni menjual kembali hadiah dengan meminta harga tambahan atas hadiah tersebut.

Berdasarkan hasil analisis yang dikemukakan di atas bahwa praktik penambahan harga terhadap penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan tersebut tidak sah, jika di tinjau dari segi akad jual beli, karena barang dan hadiah atas produk merupakan hak milik dari pembeli. Maka penjualan hadiah dapat dikatakan *fasid* karena salah satu syaratnya tidak terpenuhi atau objek akad bukan milik dari pihak penjual.

Menurut peneliti praktik jual beli tersebut terkandung unsur *gharar* yang mana terdapatnya unsur-unsur penipuan dan

pengkhianatan, baik karena ketidakjelasan dalam objek jual beli atau ketidakpastian dalam cara pelaksanaannya.¹⁵⁴

Sebagaimana hadist Ibnu Umar *radhiyallahu 'anhuma* bahwasanya beliau berkata :¹⁵⁵

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ هَيَّ عَنْ بَيْعِ حَبْلِ الْحَبَلَةِ

“Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang menjual anak dari anak yang berada dalam perut unta”. (HR Bukhari dan Muslim)

Orang muslim tidak boleh menjual sesuatu yang di dalamnya terdapat ketidakjelasan (*gharar*), jika dilihat pada praktik jual beli di atas adanya ketidakjelasan atas kepemilikan terhadap hadiah produk wings food tersebut. Ketidakjelasan yang dimaksud bahwa pembelian produk wings food yang terjadi antara pihak produsen dan pihak penjual telah menyetujui bahwa pemberian hadiah akan ditujukan kepada setiap pembeli produk di mana kesepakatan ini disetujui saat awal transaksi. Kesepakatan yang diinginkan oleh pihak produsen adalah tersampainya hadiah tersebut kepada pihak pembeli, namun yang terjadi pihak penjual tidak melaksanakannya sehingga dalam hal ini kepemilikan atas hadiah bukan lagi milik penjual melainkan milik dan hak pembeli selanjutnya.

¹⁵⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, 201.

¹⁵⁵ Telah menceritakan kepada kami 'Abdullah bin Yusuf telah mengabarkan kepada kami Malik dari Nafi' dari 'Abdullah bin 'Umar radliallahu 'anhu bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang menjual (anak) yang dikandung dalam perut unta. Cara itu merupakan jual beli orang-orang jahiliyyah, yang seseorang membeli sesuatu yang ada di dalam kandungan unta, hingga unta itu melahirkan, lalu anak unta tersebut melahirkan kembali". [https://carihadis.com/Shahih Buhkari/1999](https://carihadis.com/Shahih_Buhkari/1999) (26 September 2021).

Praktik ini dapat dikatakan jual beli yang mengandung syubhat yang mana lebih condong kepada keharaman karena adanya unsur *gharar*. Dari sisi ini transaksi yang terjadi haruslah transaksi yang dapat merekatkan ukhuwah pihak-pihak yang terlibat. Kecurangan, ketidakjujuran, menutupi cacat barang, mengurangi timbangan tidak dibenarkan, atau hal-hal kecil seperti penggunaan barang tanpa izin.¹⁵⁶

b. Menjualkan Kembali Hadiah Kepada Pihak Ketiga

Pada praktiknya di beberapa kasus ada yang secara langsung menanyakan hadiah piring dan ingin membelinya secara perlusin. Berdasarkan hasil wawancara di mana pihak penjual menjualkan kembali hadiah atas produk wings food kepada pihak ketiga hanya dengan hadiahnya atau piringnya saja. Penjualan ini dilakukan karena adanya permintaan dari pembeli dan banyaknya piring-piring hadiah yang tertumpuk di toko mereka, sehingga mereka jual kembali agar tidak menambah sesak oleh sebab itu penjualan hadiah menjadi pilihan bagi pihak penjual yang mengakibatkan penjual akhirnya menerima permintaan dari beberapa pembeli tersebut.

Sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Masnawati selaku subjek bahwa di beberapa kasus tertentu ada

¹⁵⁶ Muhammad Khalid, "Prinsip-Prinsip tentang Hukum Ekonomi Syariah dalam Undang-Undang tentang Perbankan Syariah", *Asy-Syari'ah*, Vol. 20, No. 2 (Desember 2018), 152-153.

pembeli yang menanyakan tentang piring-piring hadiah dan ingin membelinya secara perlusin.¹⁵⁷

Beberapa produk wings food yang dijual di kemasannya terdapat sebuah tulisan berhadiah 1 piring ataupun gelas. Hanya saja keberadaan hadiah tersebut pada praktiknya tidak diinformasikan oleh penjual kepada pembeli yang tentunya hal tersebut juga merupakan hak bagi pembeli.

Pada permasalahan praktik menjualkan kembali hadiah kepada pihak ketiga, jika dikaitkan dengan teori *mashlahah*. Menurut Imam Al-Ghazali, pada dasarnya *mashlahah* adalah suatu gambaran meraih manfaat atau menghindari kemudharatan. Akan tetapi, bukan itu yang dimaksudkan sebab meraih manfaat dan menghindari kemudharatan adalah tujuan dari kemaslahatan manusia dalam mencapai maksudnya. Hal yang dimaksudkan di sini dengan *mashlahah* adalah memelihara tujuan-tujuan *syara'*.¹⁵⁸

Ekonomi Islam bertujuan untuk menciptakan kehidupan yang seimbang, konsep *mashlahah* bertujuan untuk mewujudkan dan meningkatkan kesejahteraan bagi setiap individu. Bagaimana manusia meningkatkan kesejahteraan materialnya yang akan sekaligus meningkatkan kesejahteraan spiritualnya. Karena aspek spiritual harus

¹⁵⁷ Sanah, *Wawancara* (Buntok, 11 Juli 2021)

¹⁵⁸ Juhaya S. Praja, *Teori Hukum dan Aplikasinya*, 154.

hadir bersamaan dengan target material, maka diperlukan penopang utama yaitu moralitas pelaku ekonomi.¹⁵⁹

Setiap pembelian produk berhadiah ini tidak sedikit pembeli yang mengetahui akan adanya hadiah, yang mana memang penjual tidak memberitahukan dan lupa menginformasikan kepada pembeli bahwa pembelian produk wings food mendapatkan hadiah. Meski pembeli tidak mengetahui keberadaan hadiah atas produk tersebut, tentunya penjual harus sadar bahwa apa yang dibeli oleh pembeli tentunya sudah menjadi hak secara penuh bagi pembeli untuk memiliki atau menggunakannya. Sebab, hal demikian merupakan salah satu bentuk etika dalam melakukan usaha jual beli yang masuk pada kategori kejujuran serta itikad baik kepada konsumen atau pembeli.

Pada kasus praktik menjualkan kembali hadiah dengan pihak ketiga di mana pihak penjual melakukan hal tersebut disebabkan untuk menambah keuntungan dan mengurangi tertumpuknya barang agar tidak rugi dan modal kembali. Beberapa keadaan mendorong penjual melakukan hal yang salah dan tidak memenuhi syarat yang ada di dalam ekonomi Islam.

Transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pihak ketiga memang memberikan kemanfaatan kepada mereka dalam segi ekonomi dan

¹⁵⁹ Amiruddin K, "Nilai Maslahat dalam Ekonomi Islam" Vol.2 No.1, *Jurnal Ekonomi*, (2015), 72.

kemanfaatan atas barang hadiahnya. Namun, ada pihak yang harus dirugikan yaitu pihak pertama yakni pembeli awal produk berhadiah yang menjadi pemilik hadiah atas produk wings food yang dibelinya. Hal ini berarti bahwa kemanfaatan yang ada dalam jual beli tersebut adalah kemanfaatan yang memudharatkan karena merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain.

Hal ini selaras dengan firman Allah seperti yang diterangkan dalam QS. Al-Baqarah Ayat 188. Tentang larangan berbuat dzalim dalam mencari keuntungan.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِنَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ
النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain di antara kamu dengan jalan bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa padahal kamu mengetahui.¹⁶⁰

Maksudnya adalah setiap harta yang secara sah ada pemiliknya tidak dapat diambil dan dipergunakan oleh seorang yang bukan pemiliknya, karena sesungguhnya pengembangan harta tidak dapat terjadi kecuali diawali dengan interaksi antara para pihak dalam bentuk

¹⁶⁰ Al-Baqarah, 2: 188.

pertukaran atau dalam bentuk saling memberi hadiah.¹⁶¹ Jadi harus ada interaksi antara kedua belah pihak dalam proses perolehan harta.

Pada praktik penjualan hadiah ketika proses terjadinya interaksi jual beli, maka keuntungan dan kerugian dari interaksi itu, tidak boleh ditarik terlalu jauh oleh para pihak, sehingga salah satu pihak menjadi merugi, sedangkan pihak lain akan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Bila salah satu merugi sedangkan pihak lain untung maka harta yang diperoleh tentu dalam keadaan tidak seimbang. Ketidak seimbangan ini adalah sesuatu yang disebut dengan "*bathil*" dan segala sesuatu yang bathil adalah sesuatu yang tidak hak, tidak dibenarkan oleh hukum serta tidak sejalan dengan tuntunan Illahi walaupun dilakukan atas dasar kerelaan dalam bertransaksi.

Sedangkan makna bathil menurut Imam Jalaludin dalam buku Tasir Jalalain adalah jalan yang haram menurut *syara'* seperti mencuri, mengurangi takaran, mengintimidasi, atau menyuap hakim agar bisa mendapat harta yang sebenarnya bukan miliknya.¹⁶²

Jadi prinsip ini menyatakan bahwa setiap kali kita hendak memperoleh keuntungan hendaknya tidak melakukan jual beli yang bertentangan dengan hukum Islam. Seperti halnya melakukan kebohongan, penipuan baik itu kualitas atau kuantitas suatu produk

¹⁶¹ Aulia Muthiah, *Hukum Perlindungan Konsumen*, 109.

¹⁶² *Ibid.*, 110.

yang akhirnya akan merugikan salah satu pihak baik dari pelaku usaha atau konsumennya.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka kejujuran adalah prinsip ekonomi yang harus dimiliki oleh setiap pelaku usaha, sifat ini juga akan mempertahankan usaha yang dimiliki oleh si pelaku usaha tersebut karena kejujurannya ini, maka para konsumen tentu akan merasa senang dan aman dalam melakukan transaksi dengan pelaku usaha yang jujur.

Di sisi lain, apabila penjual berkehendak memberitahukan informasi terkait hadiah yang tertulis di kemasan kepada pembeli kemudian pembeli menerima atau bahkan berkehendak membiarkan hadiahnya dimiliki oleh penjual dengan sepengetahuan kedua belah pihak yang bersangkutan, maka hal tersebut menjadi lebih utama dibandingkan tidak adanya pemberitahuan dari penjual. Meski pada dasarnya benda tersebut merupakan hadiah, tentu tetap saja hadiah yang terdapat pada kemasan adalah milik pembeli bukan penjual. Sebab, produsen memberikan hadiah tersebut bagi siapa yang membeli produknya.

c. Menjual Kembali Hadiah dengan Produk yang Berbeda Namun Sejenis

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan 5 orang subjek yang menyatakan, bahwa akibat dari tertumpuknya hadiah atas produk karena sebagian pembeli yang tidak mau

mengambil hadiah tersebut dikarenakan adanya tambahan harga hal ini membuat para penjual menjualkan kembali hadiah-hadiah dengan produk lainnya yang sejenis. Di mana pada nyatanya produk-produk sejenis tersebut tidak memiliki hadiah yang termuat pada kemasan seperti beberapa produk dari wings food.

Apabila dikaitkan dengan teori *mashlahah*. Imam al-Ghazali memandang bahwa suatu kemaslahatan harus sejalan dengan tujuan *syara'*, sekalipun bertentangan dengan tujuan-tujuan manusia, karena kemaslahatan manusia tidak selamanya didasarkan kepada kehendak *syara'*, tetapi sering didasarkan kepada kehendak hawa nafsu. Oleh sebab itu, yang dijadikan patokan dalam menentukan kemaslahatan itu adalah kehendak dan tujuan *syara'*, bukan kehendak dan tujuan manusia. Oleh karenanya, kemaslahatan yang dapat dijadikan pertimbangan (landasan) untuk menetapkan hukum menurut al-Ghazali adalah apabila: *pertama*, *mashlahah* itu, sejalan dengan jenis tindakan-tindakan *syara'*. *Kedua*, *mashlahah* itu tidak meninggalkan atau bertentangan dengan *nashh syara'*. *Ketiga*, *mashlahah* itu termasuk ke dalam kategori *mashlahah* yang dhoruri, baik yang menyangkut kemaslahatan pribadi maupun orang banyak dan universal, yaitu berlaku sama untuk semua orang.¹⁶³

¹⁶³ Muhammad Harfin Zuhdi, "Formulasi Teori *Mashlahah* dalam Paradigma Pemikiran Hukum Islam Kontemporer", *Istinbath*, Vol. 12. No. 1 (Desember 2013), 291.

Salah satu unsur dan tujuan *mashlahah* ialah memelihara harta. Bentuk dari memelihara harta yaitu dengan bekerja dan mencari rezeki yang halal berusaha agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Selain untuk memenuhi kehidupan, berusaha juga salah satu cara untuk beribadah kepada Allah Swt.¹⁶⁴

Pada praktiknya tindakan yang dilakukan oleh pihak penjual di maksudkan agar tidak mubazir dikarenakan banyaknya hadiah yang tertumpuk dan sebagai penambah keuntungan. Dalam hal ini mencari keuntungan adalah tujuan utama ketika menjalankan sebuah usaha, tetapi pelaku usaha seharusnya berperilaku sesuai kaidah-kaidah ekonomi Islam, akhlak dalam ekonomi Islam dianalogikan dengan etika dalam beraktivitas ekonomi dengan akhlak manusia menjalankan aktivitasnya tidak akan sampai merugikan orang lain dan tetap menjaga sesuai syariah Islam. Maka dalam menjalankan usaha jual beli produk berhadiah seorang pedagang harus memperhatikan hal-hal yang tidak akan merugikan pihak lain, seperti dalam praktiknya, karena ekonomi Islam menganjurkan manusia berusaha dengan cara yang jujur dengan HR. Tirmidzi¹⁶⁵

¹⁶⁴ Adiwarmarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam: Edisi I* (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), 235.

¹⁶⁵ Telah menceritakan kepada kami [Muhammad bin Basysyar] telah menceritakan kepada kami [Yahya bin Sa'id] dari [Suyu'bah] dari [Qatadah] dari [Shalih bin Al Khalil] dari [Abdullah bin Al Harits] dari [Hakim bin Hizam] ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Penjual dan pembeli berhak Khiyar selama mereka belum berpisah, jika keduanya jujur dan menjelaskan, maka

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى
 يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ
 بَيْعِهِمَا

Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Dua orang yang melakukan jual beli boleh melakukan khiyar (pilihan untuk melangsungkan atau membatalkan jual beli) selama keduanya belum berpisah", Atau sabda Beliau: "hingga keduanya berpisah. Jika keduanya jujur dan menampakkan dagangannya maka keduanya diberkahi dalam jual belinya dan bila menyembunyikan dan berdusta maka akan dimusnahkan keberkahan jual belinya".

Menurut peneliti praktik menjualkan kembali hadiah dengan produk lain yang sejenis pada syarat akadnya belum terpenuhi secara sempurna di mana objek dari hadiah yang diperjualbelikan bukanlah milik penjual melainkan milik dan hak dari pembeli pertama sehingga kemaslahan yang dimaksud dalam penjualannya bukanlah kemaslahan yang di inginkan oleh hukum *syara'* karena kemashlahatannya masih bertentangan dengan kehendak *syara'*, sehingga hukumnya batal (ditolak) *syara'*. Kemashlahatan seperti ini disebut *Al-mashlahah al-mulghah* karena bertentangan dengan ketentuan *syara'*.

mereka akan mendapatkan berkah dalam jual beli mereka, namun jika keduanya menyembunyikan dan berdusta, maka berkah jual beli mereka akan dihapus." https://carihadis.com/Sunan_Tirmidzi/=Khiyar/1167 (7 Oktober 2021)

2. Faktor-Faktor yang Mendorong Terjadinya Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan

Rumusan masalah kedua adalah “Faktor-Faktor yang Mendorong Terjadinya Penjualan Hadiah pada Pembeli Produk Wings Food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan”. Berdasarkan pemaparan hasil wawancara terkait faktor-faktor yang mempengaruhi peneliti menemukan beberapa temuan, yaitu:

a. Sebagai Penambah Keuntungan

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan di mana pihak penjual meminta tambahan harga sebesar Rp.1000-2000 pada setiap pembelian produk wings food yang memiliki hadiah. Hal itu dilakukan sebagai tambahan keuntungan dari penjualan atas produk berhadiah tersebut. Menurut peneliti dari faktor tersebut pihak penjual mengambil keuntungan dengan jalan yang salah hal ini dikarenakan pihak penjual tidak menepati akadnya diawal dengan pihak produsen.

b. Kealfaan Penjual

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan di mana pihak penjual lupa memberikan dan menginformasikan kepada pembeli bahwa beberapa produk berhadiah tersebut memiliki hadiah yang didapatkan pada setiap pembelian produknya. Kealfaan penjual ini dikarenakan banyaknya pembeli yang sedang berbelanja di toko

mereka, hal lain juga disebabkan karena faktor usia dari beberapa penjual. Menurut peneliti dari faktor tersebut pihak penjual tidak melaksanakan kewajibannya sebagai pelaku usaha yang baik yakni menutupi adanya keberadaan hadiah atas produk-produk yang dibeli oleh konsumennya.

c. Ketidaktahuan Pembeli

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan beberapa produk wings food yang dijual di kemasannya terdapat sebuah tulisan berhadiah 1 piring ataupun gelas. Namun, tidak sedikit pembeli mengetahui akan adanya hadiah tersebut, yang mana memang penjual tidak memberitahukan bahwa pembelian produk tersebut mendapatkan hadiah pada setiap pembeliannya. Menurut peneliti dari faktor tersebut pihak penjual tidak menjelaskan tentang adanya hadiah atas produk wings food yang dibeli. Hal ini menunjukkan adanya kekeliruan oleh pihak penjual yang menutupi tentang keberadaan hadiah tersebut.

d. Kesengajaan dari Pihak Penjual

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan di mana pihak penjual sengaja tidak memberitahukan kepada pembeli mengenai adanya hadiah atas produk tersebut. Kesengajaan ini dikarenakan agar penjual dapat meminta tambahan harga atas hadiah tersebut. Menurut peneliti dari faktor tersebut menunjukkan bahwa penjual sudah berniat

ingin mengambil keuntungan atas hadiah tersebut yang mana hal ini bukan cara yang dibenarkan.

e. Pembeli Tidak Mau Menerima Hadiah atas Pembelian Produk Wings Food

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan di mana pihak penjual mengatakan bahwa dari beberapa pembeli ada yang tidak mau mengambil hadiahnya, hal ini disebabkan karena adanya penambahan harga yang dilakukan oleh pihak penjual dan juga karena bahan dari hadiah itu mudah pecah dan tipis atau bahkan para pembeli sudah memiliki cukup banyak piring dirumahnya. Menurut peneliti dari faktor tersebut pembeli merasa haknya tidak dilindungi dan menurut mereka adanya penambahan harga yang dilakukan oleh pihak penjual membuat pembeli merasa keberatan dan dirugikan.

f. Adanya Permintaan dari Pihak ketiga

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan salah satu subjek di mana pihak penjual di beberapa kasus ada yang pernah secara langsung menanyakan hadiah piring dan ingin membelinya secara perlusin. Banyaknya hadiah piring yang tertumpuk di toko mengakibatkan penjual menerima permintaan dari pihak ketiga untuk membeli hadiah atas produk wings food. Menurut peneliti dari faktor tersebut sama seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa pembeli akan tetap untung dan jika tidak ada pembeli yang mau mengambil hadiah,

maka penjual akan tetap mendapat keuntungan dari penjualan hadiahnya dengan pihak ketiga yang demikian itu cara jual beli yang keliru.

Apabila dikaitkan dengan teori perlindungan konsumen yang dijabarkan dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen bahwa “Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen.”¹⁶⁶

Salah satu lingkup perlindungan konsumen yang harus diperhatikan adalah kejujuran antara konsumen dan pelaku usaha dalam transaksi jual beli produk. Pelaku usaha tidak boleh melakukan kebohongan tentang produk yang mereka produksi karena konsumen hanya mengetahui produk yang sudah jadi sedangkan prosesnya pelaku usaha yang mengetahui. Jadi antara pelaku usaha dengan konsumen harus transparan tentang kualitas dan kuantitas produk¹⁶⁷ serta hal yang menjadi keikutsertaan pada produk tersebut.

Dalam upaya memberikan jaminan dan kepastian hukum antara pelaku usaha dan konsumen. Kalimat yang menyatakan kepastian hukum ini diharapkan sebagai benteng untuk meniadakan tindakan sewewang-wenang para pelaku usaha yang akan mengakibatkan kerugian bagi konsumen. Oleh karena itu, maka diaturlah hak dan kewajiban antara

¹⁶⁶ Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, Pasal 1 ayat (1).

¹⁶⁷ Ibid., 36.

konsumen dan pelaku usaha dalam UUPK, dengan harapan bahwa pelaku usaha dalam menjalankan usahanya agar aman dan terarah. Dengan adanya hak-hak tersebut juga dapat memberikan payung hukum bagi konsumen.

John F. Kennedy dalam pidatonya mengemukakan hak-hak konsumen secara umum dikenal menjadi empat hak dasar yaitu:

- 1) Hak memperoleh keamanan (*the right to safety*)
- 2) Hak memilih (*the right to choose*)
- 3) Hak mendapat informasi (*the right to be informed*)
- 4) Hak untuk didengar (*the right to be heard*)

Adapun hak-hak konsumen juga diatur dalam Pasal 4 Undang-Undang Perlindungan Konsumen yaitu sebagai berikut:

- a) Hak asas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa;
- b) Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan;
- c) Hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa;
- d) Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan;
- e) Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut;

- f) Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen;
- g) Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
- h) Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya;
- i) Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.¹⁶⁸

Pada Pasal 4 huruf (c) dan seharusnya konsumen mendapatkan informasi yang jelas mengenai barang yang dibelinya baik itu terkait tentang isi produk maupun hal-hal yang berkaitan dengan produk tersebut. Hal ini tentunya harus didasari dengan kesadaran oleh pihak penjual. Selain itu, penjual selaku pelaku usaha berkewajiban memenuhi tugasnya sebagaimana yang dimaksud di dalam Undang-undang Perlindungan Konsumen. Tentang kewajiban-kewajiban pelaku usaha menurut ketentuan Pasal 7 UUPK adalah:

- a) Jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;
- b) Memberi kesempatan kepada beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya;

¹⁶⁸ Pasal 4 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

- c) Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan;
- d) Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
- e) Menjamin mutu barang dan/atau konsumen untuk menguji, dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan;
- f) Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan;
- g) Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian.¹⁶⁹

Pada praktiknya penjualan produk berhadiah masih saja tidak sesuai dengan aturan dalam UUPK terkhusus kepada Pasal 7 huruf (c) yang menjelaskan tentang penjual memberikan penjelasan terhadap pembeli dalam hal memberikan informasi yang transparan (benar, jelas dan jujur) terkait dengan barang yang akan diberikan Sedangkan dalam praktiknya penjual tidak menginformasikan secara benar terkait keberadaan adanya

¹⁶⁹ Pasal 7 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

hadiah pada produk tersebut menunjukkan tidak adanya ketransparanan oleh pihak penjual kepada pembeli produk.

Pelaku usaha dilarang menawarkan, mempromosikan, atau mengiklankan suatu barang dan/atau jasa dengan cara menjanjikan pemberian hadiah berupa barang dan/atau jasa lain secara cuma-cuma dengan maksud tidak memberikannya atau memberikan tidak sebagaimana yang dijanjikannya.

Bila diperhatikan dengan seksama, tampak bahwa hak dan kewajiban pelaku usaha bertimbal balik dengan hak dan kewajiban konsumen. Ini berarti hak bagi konsumen adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha. Demikian pula dengan kewajiban konsumen merupakan hak yang akan diterima pelaku usaha.

Sebagaimana data yang berhasil peneliti gali dan berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa hukum terhadap hadiah yang tidak diberikan atas pembelian produk berhadaiah dari wings food belum sesuai dengan hak-hak yang seharusnya pembeli dapatkan karena dalam pelaksanaannya masih banyak terdapat pelaku usaha yang tidak amanah dalam menyampaikan hadiah atas produk tersebut.

Dengan adanya Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen beserta perangkat hukum lainnya, konsumen memiliki hak dan posisi yang berimbang dan mereka dapat menggugat atau menuntut jika ternyata hak-haknya telah dirugikan atau dilanggar oleh

pelaku usaha. UUPK ini juga mengatur tentang hak konsumen dan kewajiban pelaku usaha, namun dalam hal ini pembeli tetap harus menjadi konsumen yang cerdas lebih teliti dan bijaksana.

Sehingga menurut hemat peneliti seorang penjual berkewajiban menunaikan amanat yang telah diberikan kepadanya tentang bagaimana dengan hadiah yang seharusnya diberikan kepada pembeli pertama sebagai pemegang hak, namun pada faktanya tidak diberikan oleh penjual selaku pihak yang mengetahui hal tersebut. sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Anfal:27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.¹⁷⁰

Dalam ayat tersebut dapatlah dipahami bahwa antara penjual dan pembeli mempunyai hak dan kewajiban, yang mana hak dan kewajiban tersebut harus dipenuhi oleh masing-masing pihak.

Terkait dengan hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli untuk menghindari dari kerugian salah satu pihak maka jual beli haruslah dilakukan dengan kejujuran, tidak ada penipuan, paksaan, kekeliruan dan hal lain yang dapat mengakibatkan persengketaan dan kekecewaan bagi kedua belah pihak, maka kedua belah pihak haruslah melaksanakan apa

¹⁷⁰ al-Anfal: 8:27

yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing, diantaranya: pihak penjual menyerahkan barang beserta hadiah dari produknya sedangkan pihak pembeli menanyakan haknya atas hadiah dari produk yang dibeli serta menyerahkan uangnya sebagai pembayaran.

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah hendaknya dilakukan penulisan tentang transaksi jual beli produk wings food yang memiliki hadiah antara pihak produsen dan pihak penjual terkait keberadaan hadiah dan penyalurannya. Sebagaimana firman Allah SWT

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ آجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ...

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.¹⁷¹

Selain penulisan untuk menghindari dari kemungkinan perselisihan, pengingkaran dan pemalsuan, maka diperlukan juga adanya saksi. Firman Allah QS. Al-Baqarah 282

...وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتٌ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى...

Artinya: Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya.¹⁷²

¹⁷¹ al-Baqarah, 2: 282.

¹⁷² al-Baqarah, 2: 282.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan dan dianalisis, maka dalam hal ini penulis mengambil beberapa kesimpulan yang menjadi jawaban atas permasalahan yang telah dirumuskan oleh penulis. Kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Praktik penjualan hadiah atas produk wings food masih terjadi di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan dan masih berlangsung sampai saat ini. Praktik penjualan produk berhadiah yang dilakukan oleh pihak penjual dilakukan dengan beberapa cara, *pertama* praktik penjualan dengan melakukan penambahan harga pada setiap pembelian; *Kedua*, menjualkan kembali hadiah kepada pihak ketiga; *ketiga*, menjualkan kembali hadiah dengan produk lain yang sejenis di mana produk tersebut tidak memiliki hadiah yang terdapat di dalam kemasannya. Jika di tinjau dari segi akad jual beli, maka penjualan hadiah dapat dikatakan *fasid* karena salah satu syaratnya tidak terpenuhi atau objek akad bukan milik dari pihak penjual. Praktik ini dapat dikatakan jual beli yang mengandung syubhat yang mana lebih condong kepada keharaman karena adanya unsur *gharar*. Adapun jika ditinjau dari teori *mashlahah* praktik penjualan hadiah pada

pembeli produk wings food termasuk ke dalam *mashlahah al-mulghah* karena masih bertentangan dengan ketentuan syara'.

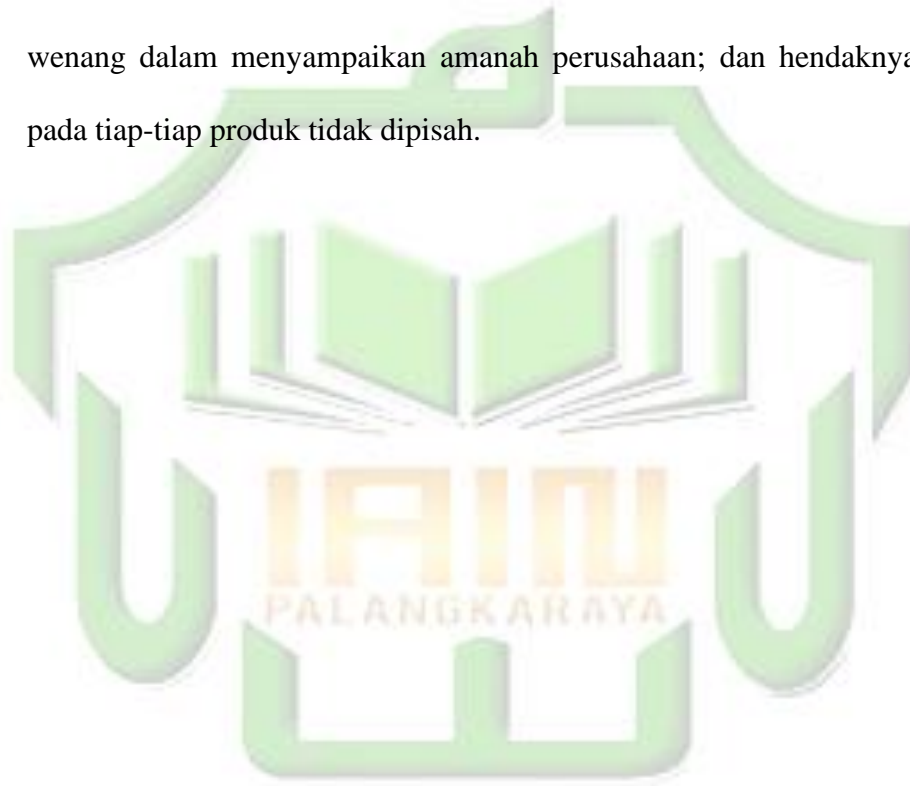
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya penjualan hadiah pada pembeli produk wings food di Pasar Terowongan Kota Buntok Kabupaten Barito Selatan. Pertama sebagai penambah keuntungan, Kedua kealfaan penjual, Ketiga ketidaktahuan pembeli, keempat kesengajaan dari pihak penjual, kelima pembeli tidak mau menerima hadiah atas pembelian produk wings food; dan keenam adanya permintaan dari pihak ketiga. Jika ditinjau dari teori perlindungan konsumen bahwa hukum terhadap hadiah yang tidak diberikan atas pembelian produk berhadiah dari wings food belum sesuai dengan hak-hak yang seharusnya pembeli dapatkan karena dalam pelaksanaannya masih banyak terdapat pelaku usaha yang tidak amanah dalam menyampaikan hadiah atas produk tersebut.

B. Saran

1. Hendaklah para pelaku usaha menghindari cara bathil dalam memperoleh harta dan penjual seharusnya berlaku amanah atas akad transaksi dalam penjualannya dengan pihak produsen serta dapat memberikan informasi secara keseluruhan mengenai produk yang dijual dan lebih mengutamakan konsumen daripada mementingkan untuk memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya dengan cara yang tidak jujur; dan Pembeli hendaknya menjadi konsumen yang cerdas dengan lebih teliti dan kritis dalam membeli produk yang dibelinya dan menanyakan produk yang dibeli apabila di

dalamnya terdapat hadiah. Pembeli yang membeli produk wings food seharusnya menerima hadiah piring dan meminta hadiah tersebut kepada pihak penjual jika tidak diberikan dan hendaknya kepada semua masyarakat yang ingin membeli melakukan komplain karena telah dilanggar haknya.

2. Hendaknya perlu diadakan pengawasan oleh Pihak perusahaan atau produsen oleh wings food kepada para pelaku usaha agar tidak sewenang-wenang dalam menyampaikan amanah perusahaan; dan hendaknya hadiah pada tiap-tiap produk tidak dipisah.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdulah, Ru'fah. *Fikih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Abyan, Amir. *Fiqih*. Semarang: Karya toha putra, 1995.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Aziz, Abdul Muhammad Azam. *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Azwar, Adiwarmarman Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam: Edisi I*. Jakarta: Raja Grafindo, 2004.
- Bakry, Nazar. *Problematika Fiqh Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994.
- Dilbulbigha, Musthofa. *Fiqh Syafi'i*. Surabaya: Bintang Pelajar, 1984.
- Djunaedi, MS. Wawan. *Fiqih*. Jakarta: Listafariska Putra, 2008.
- Djunaidi, M. Ghony Dan Fauzan Almanshur. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015, cet ke III.
- Evendi, Jonaedi dan Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Farroh, Akhmad Hasan. *Fiqh Muammalah dari klasik hingga kontemporer teori dan praktik*. Malang: UIN-Maliki Pers, 2018.
- Haitami, Enden. "Perkembangan Teori *Mashlahah* 'Izzu Al-Dîn Bin 'Abd Al-Salâm Dalam Sejarah Pemikiran Hukum Islam". *Asy-Syari'ah*, Vol. 17, No. 1. April 2015.

- Harfin, Muhammad Zuhdi. "Formulasi Teori *Mashlahah* dalam Paradigma Pemikiran Hukum Islam Kontemporer", *Istinbath*, Vol. 12. No. 1. Desember 2013.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Gaya Media Pratama, Jakarta, 2007.
- Ibrahim. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Ihsan, Ghufron. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenada Media Group, 2008.
- Julaiandi, Azuar dkk. *Metodologi Penelitian Bisnis Konsep dan Aplikasi*. Medan: UMSU PRESS, 2014.
- K, Amiruddin. "Nilai Maslahat dalam Ekonomi Islam" Vol.2 No.1. *Jurnal Ekonomi*. 2015.
- Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1997.
- Karmila Darma. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Undian Berhadiah Giveaway Via Instagram di Kota Bengkulu. Skripsi-IAIN Bengkulu, Bengkulu, 2020.
- Khalid, Muhammad. "Prinsip-Prinsip tentang Hukum Ekonomi Syariah dalam Undang-Undang tentang Perbankan Syariah", *Asy-Syari'ah*, Vol. 20, No. 2. Desember 2018.
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah
- Lianasari, Wasita. Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Piring Bonus di Toko Nurul Ilmu Maumere Nusa Tenggara Timur. Skripsi-Universitas Negeri Sunan Ampel, Surabaya, 2016.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012.
- _____. *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Mas'ud, Ibnu dan Zainul Arifin. *Edisi Lengkap Fiqh Madzhab Syafi'i Buku 2: Muamalat, Munakahat, Jinayat*. Bandung: Pustaka Setia, 2000.
- Meliala, Adrianus. *Praktik Bisnis Curang*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1993.

- Muadz, “Fatwa MUI terkait Jual Beli dengan Hadiah”, dalam <https://www.muidkijakarta.or.id/fatwa-mui-terkait-jual-beli-dengan-hadiah/> (15 Juni 2021)
- Mubarok, Jaih Hasanudin dan Yulizar D. Sanrego. “Fatwa Tentang Hadiah di Lembaga Keuangan Syariah”, *Miqot*, Vol. XXXVII, No. 2. Juli-Desember 2013.
- Muthiah, Aulia. *Hukum Perlindungan Konsumen dimensi Hukum Positif dan Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2018.
- Nasution, Khoirudin. *Pengantar Studi Islam*. Yogyakarta: Tazzafa, 2009.
- Nidaul, Shofi Jannah. *Jual Beli Kupon Undian Berhadiah pada Acara Dies Natalis IAIN Purwokerto Perspektif Hukum Islam*. Skripsi-IAIN Purwokerto, Purwokerto, 2018.
- Nuraini, Eka Rachmawati dan Ab Mumin bin Ab Ghani. “Akad Jual Beli dalam Perspektif Fikih dan Praktiknya di Pasar Modal Indonesia”, *al-‘Adalah*, Vol . XII, No.4. Desember 2015.
- Pasaribu, Chairuman dan Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1996.
- Pemerintah Kab.Barsel. *Selayang Pandang Barito Selatan* (Buntok: Pemerintah Kabupaten Barito Selatan, 2018.
- _____. *Selayang Pandang Barito Selatan* (Buntok: Pemerintah Kabupaten Barito Selatan, 2005.
- Praja, Juhaya S. *Teori Hukum dan Aplikasinya*. Bandung: Pustaka Setia, 2020.
- Rahman, Abdul dkk. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- _____. Ghufron Ihsan, Sapiudin Shidiq. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Sabiq, Sayid. *Fiqh Sunnah*, alih bahasa oleh Kamaluddin A. Marzuki, Terjemah Fiqh Sunnah, Jilid III. Al Ma’arif, Bandung, 1987.
- _____. *Fiqh Sunnah*, terj. Abdurrahim dan Masrukhin. Jakarta: Cakrawala Publishing, 2009.

- Shobirin, “Jual Beli dalam Pandangan Islam”, *Bisnis*, Vol. 3, No. 2. Desember 2015
- Suatma, Jasa. “Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario di Kota Semarang.” *Jurnal Stie Semarang*, Vol. 5, No. 2. Juni 2013.
- Sugono, Dendy et al. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta : Pusat Bahasa, 2008.
- suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta, Rajawali Pers, 2010.
- Sumarni, Murti. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*. Bandung: Alfabeta, 2003.
- Swastha, Basu dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 1997.
- _____. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: Liberty, 1998.
- _____. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE, 1998.
- Syafei, Rahmat. *Fiqh Muamalat*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.
- Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Bogor: Kencana, 2003, cet ke-I.
- Tim. *Pedoman Penulisan Makalah, Proposal dan Skripsi Fakultas Syariah Revisi 2020*. Palangka Raya: IAIN Palangka Raya, 2020.
- Tirmidzi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Bogor: Berkat Mulia Insani, 2015.
- Tjipto, Fandi. *Strategi Pemasaran Edisi 3*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008.
- Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen
- Wahidin, Ade. “Prinsip Saling Relasi dalam Transaksi Ekonomi Islam (Tafsir Analitis Surat An-Nisa [4] Ayat 29)”, *Ad-Deenar Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 02. 2018.