

## BAB II

### KERANGKA TEORI

#### A. Pemasaran (*Marketing Mix*)

##### 1. Pengertian Pemasaran

Secara khusus strategi sering disebut sebagai taktik atau siasat. strategi merupakan cara yang digunakan suatu perusahaan supaya tercapai tujuannya.<sup>1</sup> Dengan kata lain strategi merupakan suatu planing yang harus di kerjakan untuk mendapatkan misi tertentu dari perusahaan.<sup>2</sup> Siagian Sondang, menjelaskan strategi merupakan serangkaian kesimpulan dan kesadaran yang diciptakan pihak manajer perusahaan serta dilaksanakan pada semua anggota organisasi untuk tercapainya suatu tujuan perusahaan.<sup>3</sup>

Pemasaran adalah aktivitas seorang yang memiliki tujuan agar puas serta terpenuhi kebutuhan pelanggan dari proses tukar pada para golongan yang terlibat. Hal itu pula karena sesuatu aktivitas para usaha untuk pembuatan perencanaan, penentuan harganya, promosinya, serta pendistribusiannya suatu jasa atau barang. Dalam penelitian ini dapat memberi gambaran yaitu pemasaran ialah rangkaian aktivitas guna peningkatan kebutuhan serta yang diinginkan lewat tukar dalam pencapaian suatu target pada para usahanya.

A.B Sunanto serta Philip Kotler pendapatnya mengenai pemasaran merupakan salah satu yang berhubungan dengan manajer serta proses kesosialan yang menciptakan serta menukar kepada suatu yang lainnya.<sup>4</sup> Sementara dari Deliyanti Oentoro, bahwa pemasaran merupakan aktivitas seseorang yang arahnya agar terpenuhi suatu yang dibutuhkan serta yang diinginkan lewat tukar menukar barang. Sangkut pautnya pemasaran terhadap suatu yang dibutuhkan untuk kehidupan sehari-hari terhadap seluruh manusia. Dari proses itu, menciptakan suatu produk ataupun jasa lalu mengembangkannya serta mendistribusikannya kepada rakyat banyak.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup>Abdul Manap, *Revolusi Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2016), 89.

<sup>2</sup>Barry Render dan Jay Hayzer, *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 28.

<sup>3</sup>Siagian P. Sondang, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), 20.

<sup>4</sup>Philip Kotler, dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), 6.

<sup>5</sup>Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: LaksBang PRESSindo, 2012), 1.

Dalam pemasaran diperlukan namanya strategi pemasaran, atau dikenal dengan marketing strategy merupakan suatu yang direncanakan guna pengoptimalan sumber dayanya agar tercapainya suatu yang ditujukan pada pemasarannya. Menurut pengertian-pengertian tentang strategi serta pemasaran diatas jadi mampu disimpulkan bahwa pengertian dari strategi dan pemasaran ialah pemberitahuan mengenai pengaruh yang mengharapkan pencapaian pada suatu hal yang diminta kepada dasar sasaran tertentu.

Berdasarkan pemaparan diatas mampu membuat kesimpulan yaitu pemasaran ialah proses kesosialan dalamnya meliputi seseorang serta sekelompok yang memperoleh sesuatu yang dibutuhkan serta diinginkan dari membuat, menawari serta dengan bebas menukarkan produknya yang ada nilainya kepada orang lain. Aktivitas ini meliputi ruanglingkup aktivitas umum, awalnya dari penentuan yang dibutuhkan oleh pelanggan serta ditutup pada kesenangan pelanggan itu sendiri. Disebut juga dengan aktivitas pemasaran dimulai serta diakhir oleh pelanggan.

## 2. Buaran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Suatu perusahaan dikatakan berhasil apabila memiliki keahlian pada pengendalian strategi pemasaran yang dipunyai. Pemasaran memiliki berbagai konsep macam perlengkapan pemasaran yang cirinya mampu terkendalkan ialah sering disebut sebagai buaran pemasaran. Marketing mix atau buaran pemasaran yaitu rangkaian dari beberapa macam pemasaran yang mampu dikuasai pada para usaha serta dilakukan guna tercapainya suatu yang ditujukan pada sasaran pasarnya.<sup>6</sup>

Integrasi penawaran produk, pendistribusian, serta pengomunikasian merupakan definisi dari marketing mix menurut Kartajaya. Hal ini menyatukan berbagai bentuk tawaran, pendistribusian serta pengomunikasiannya. Penjelasan dari marketing mix ialah sekumpulan berbagai alat yang mampu dilakukan kepada pimpinan guna pengaruh pada jualannya. Formula tradisional oleh marketing mix dinamakan 4P, price , product, promotion, and place menurut Philip Kotler.<sup>7</sup>

Suatu alat pembentukan karakter penawaran jasa pada konsumen menggunakannya sebagai alat guna menentukan pemasaran dalam waktu lama atau jangka pendek merupakan

<sup>6</sup>Ratih Haryati, *Buaran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan* (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2010), 48.

<sup>7</sup>Philip Kotler dan Armstrong, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Prenhalindo, 2010), 120.

pengertian dari buaran pemasaran. .... ada rangangan strateginya yang integrasinya dalam penghasilan tanggapan yang diinginkannya pada sasaran pasarnya. Strategi integrasinya tergolong pada 4P ialah:

a) Produk (*Product*)

Produk ini konsepnya menjelaskan bahwa seluruh pelanggan dapat tertarik serta menentukan berbagai produk yang memberi terbaik pada kualitasnya. Dalam hal ini produk yang dihasilkan yaitu padi yang memiliki kualitas yang bagus seperti padi ciherang, membramo, rojo lele dan lain sebagainya.<sup>8</sup>

Perintah dalam Islam agar mengamati nilai pada produknya. Penjualan barangnya kualitasnya harus jelas serta terang, agar pelanggan secara gampang memberikan nilai. Menurut syari'at produk perlu terpenuhi standarnya mutu yang baik serta barang jelas keberadaannya. Apabila tidak terpenuhinya standarisasi produk maka jual belinya haram.

b) Harga (*Price*)

Dalam harga ditentukan kerap menggunakan pendekatan supply-demand atau permintaan serta tawar menawar. Akan tetapi hal ini kerap terjadinya simpangan akibatnya melebihi dalam menentukan suatu harga. Menurut Islam, menentukan harga harus dari penggunaan mesin pasaran, yaitu bergantung kepada keputusan dari yang diminta serta ditawarnya. Persamaanya dari yang diminta serta ditawarkan tersebut perlu dilangsungkan dengan kerelaan. Hal tersebut artinya tidak ada yang dirugikan.

Sebelumnya melakukan transaksi, biasanya petani serta penebas posisinya bersamaan, baik itu mengenai kepahaman suatu barangnya ataupun mengenai harga pasarannya, akhirnya jika sudah deal petani serta penebas benar-benar sukarela serta tidak terjadi kerugian.<sup>9</sup>

c) Tempat (*Place*)

Tempat (*place*) disini berpacu terhadap persediaan produknya kepada sesuatu lokasi untuk pelanggannya agar mudah dalam mengaksesnya.

d) Promosi (*promotion*)

Unsur dalam pemakaian agar memberitahukan serta berpengaruh untuk pasarannya bagi suatu produk, agar pasar

<sup>8</sup>Muhammad Aziz, *Dasar dan Strategi* (Bandung: Alfabeta, 2012), 23.

<sup>9</sup>Muhammad Aziz, *Dasar dan Strategi* (Bandung: Alfabeta, 2012), 24-45.

mampu tahu mengenai produknya yaitu disebut promosi yang dilakukan petani yaitu:

- 1) Terbangun jalinan yang baik kepada masyarakat guna memperoleh publisitas yang diharapkan ialah hubungan kemasyarakatan (*public relations*).
- 2) Penjelasan sendiri dari petani agar tujuannya dalam hasil penjualan serta pembangunan interaksi dengan konsumen merupakan penjualan personal (*personal selling*).
- 3) Direct selling atau pemasaran langsung ialah komunikasi secara tatap muka kepada pelanggan (penebas) membidik dengan teliti cermat dan mendapat jawaban yang cepat dan membangun hubungan pelanggan yang langgeng. Harapan dalam mempromosikan produk bertujuan agar pelanggan mampu tahu mengenai produknya serta berakhir pemutusan dalam pembelian produknya.<sup>10</sup>

### 3. Marketing Mix Dalam Bisnis Syariah

Syari'at dalam menerapkan berbagai variabel marketing mix atau buaran pemasaran yang dilihat dari produknya suatu jasa serta barangnya yang diwar harus sesuai dengan kualitas atau sesuai dengan yang sudah dijanjikan. Mengenalistilah 4P sebagai marketing mix yang meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Harga serta produknya merupakan unsur dari penawaran (*offer*), lain daripada itu tempatnya serta promosinya merupakan unsur dari akses (*access*).

syari'ah pada unsur penawarannya, produknya serta harganya harus sesuai pada penilaian jujur serta adilnya, selaras pada prinsipnya syariah. Pemberian nilai produknya perlu selaras pada penawarannya. Oleh karena itu, larangan jika penjual menutupi produk yang cacat pada saat ditawarkan. Untuk penentuan harganya, penjual harus menjunjung tinggi nilai keadilannya. Apabila nilai produk tidak sesuai dengan yang ditawarkan maka harganya harus diselaraskan pada keadaan produknya.<sup>11</sup>

Untuk penjual promosi yang dilandasi dengan syariah harus menggambarkan produknya dengan real sesuai dengan penawaran yang ditentukan. Sedangkan pada penentuan lokasinya ataupun prosedur pendistribusiannya, penjual perlu mengedepankan lokasi yang selaras pada penargetan pasar hingga

<sup>10</sup>M Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), 15-16.

<sup>11</sup>Hermawan Kartajaya, dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT Mizan Pustaka).177

mampu lebih efisien serta efektif. Oleh karena itu saat menentukan *marketing mix* dalam proses integrasi terhadap *offer* dan *access* harus berlandaskan dengan prinsip keadilan dan kejujuran.

## B. Konsep Jual Beli

### 1. Definisi Jual Beli

Istilah di Fiqih perdagangan atau jual/beli dinamakan al-bai', yang berarti mengganti atau menjual. Secara bahasa menurut Wahbah Al Zuhaili artinya pertukaran suatu terhadap suatu yang lainnya. Dalam bahasa Arab penggunaan kata Al bai' biasanya kepada lawannya ialah kata al syira' berarti beli. Menggantikan hak kepemilikan kepada benda dengan kesepakatan saling menggantikan disebut sebagai jual beli menurut bahasa. Arti bai' dalam istilah ialah kepemilikan kepada suatu harta ataupun manfaatnya agar seluruhnya dengan membayar berupa harta pula.<sup>12</sup>

Saling menukarkan harta ataupun seluruh yang dipunyainya serta dapat bermanfaat kepada harta lainnya atas dasar ridho dari keduanya dapat disebut dengan perpindahan sesuatu yang dimiliki kepada yang dimiliki orang lain atas dasar setuju serta dihitung dengan materi merupakan pengertian jual beli berdasarkan hukum Islam.<sup>13</sup>

Menurut terminologi ada berbagai pendapat yang dijelaskan oleh para ulama' fiqh antara lain:

a. Menurut Ulama Hanafiyah

مُبَادَلَةٌ شَيْءٍ مَّرْعُوبٍ فِيهِ بِمِثْلِهِ

“saling menukarkan sesuatu hal yang disukai dengan sesuatu lain yang semisalnya”

تَمْلِيكُ مَالٍ مُقَابِلَ مَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ

“kepemilikan harta benda menggunakan cara saling tukar dan menukarkan dengan barang lain dengan cara yang telah ditentukan”

b. Menurut Ulama Malikiyah

عَقْدٌ مُعَا وَضَهُ عَلَى غَيْرِ مَنَافِعٍ

“Akad saling tukar menukar terhadap selain manfaat”

<sup>12</sup>Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), 23-25

<sup>13</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Nor Hasanudin, *Fiqh Sunnah*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), 120-121.

c. Menurut Ulama Syafi'iyah

عَقْدٌ مُعَا وَ ضَهُ يُفِيدُ مِلْكَ عَيْنٍ أَوْ مُنْفَعَةٍ عَلَى التَّائِيْدِ

“transaksi tukar dan menukar dengan tujuan memberikan kepemilikan suatu barang atau kemanfaatan barang dimana kepemilikan tersebut bersifat abadi”

d. Menurut Ulama Hanabilah<sup>14</sup>

مُبَا دَلَهُ الْمَالِ لِ بَا لِمَا لِ تَمْلِيْكَا

“Saling tukar menukar harta dengan harta dengan tujuan memindahkan kepemilikan”

Walaupun berbagai ulama mempunyai pemikiran yang beda, tapi maksud serta tujuan sama, selaras pada firman Allah dalam QS *Al-Baqarah* ayat 275:

وَ اَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَ حَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”(Q.S. *Al-Baqarah*: 275)<sup>15</sup>

Selain itu, Allah SWT juga berfirman dalam surat *Al-Baqarah* ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ اَنْ تَبْتَغُوْا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ۗ فَاِذَا اَفْضَضْتُمْ مِنْ عَرَفْتُمْ فَاذْكُرُوْا اللهَ عِنْدَ الْمَسْعَرِ الْحَرَامِ ۗ وَاذْكُرُوْهُ كَمَا هَدٰكُمْ ۗ وَاِنْ كُنْتُمْ مِنْ

قَبْلِهِ لَمَنِ الصّٰلِحِيْنَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: “Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu. Maka apabila kamu bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharām. Dan berzikirlah kepada-Nya sebagaimana Dia telah memberi petunjuk kepadamu, sekalipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang yang tidak tahu”.(Q.S. *Al-Baqarah*: 198)<sup>16</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas mampu disimpulkan yaitu jual beli merupakan suatu kegiatan yang mana serang yang menjual memberikan barang dagangannya serta pelanggannya

<sup>14</sup>Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), 12.

<sup>15</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2008), 47.

<sup>16</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 31.

memberi uang atau hartanya sesuai persetujuan yang berdasarkan sukarela antara keduanya.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Perdagangan merupakan kegiatan yang menolong antar manusia yang memiliki dasar terkuat yaitu alQuran serta Sunnahnya Nabi Muhammad SAW. Mubah atau boleh merupakan hukumnya jual beli (al ashl fi al ba'i al ibhahah). Dasar hukumnya termasuk dalam alQuran Surat an Nisa ayat 29 serta al Baqarah ayat 275 ialah:

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 bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. (QS. An-Nisa: 29)<sup>17</sup>

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli mengharamkan riba. (QS. Al-Baqarah: 275)<sup>18</sup>

Terdapat landasan hukum jual’beli menurut hadits Nabi Muhammad SAW antara lain ialah:<sup>19</sup>

a. Hadits yang diriwayatkan oleh Rifa’ah bin Rafi’

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : أَيُّا لِكَسْبِ أَضْيَبُ؟ فَقَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مُّبْرَرٍ (روه البزار والحكم)

:rtinyaA

Baginda Nabi Saw pernah ditanya oleh salah satu sahabatnya: "pekerjaan apakah yang paling baik?" Kemudian Nabi menjawab: "pekerjaan yang paling baik yaitu usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang diberkati". (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim)

b. Hadits dari Al-Baihaqi, Ibnu Majjah dan Ibnu Hibban, Rasulullah SAW menyatakan:

<sup>17</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 83.

<sup>18</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 47.

<sup>19</sup>Abdul Rahman Ghazali. DKK, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2010), 69.

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنِّتْرَاضٍ

Artinya: “Jual beli didasarkan suka sama suka”

- c. Hadits yang diriwayatkan oleh At-Tirmidzi, Rasulullah SAW bersabda:

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya: “penjual yang jujur dan dapat amanah itu (di surga) bersama para nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati syahid”

Alasan para ulama bersepakat untuk memperbolehkan jual beli karena seorang tidak mampu memenuhi apa yang dibutuhkannya tanpa dibantu oleh seorang yang lainnya. Tapi, bantuannya ataupun barang yang dibutuhkan yang dimiliki orang lain perlu ditukar oleh barang yang sesuai darinya.<sup>20</sup>

### 3. Hukum Jual Beli

Isi dari ayat alQuran serta hadits Rasulullah diatas, hukumnya asal jual beli yang dikatakan oleh para ulama ialah mubah atau memperbolehkan jika memenuhi rukun serta syaratnya, dan sudah mempraktekkannya saat zaman Rasulullah Saw sampai saat ini.<sup>21</sup> Namun dikondisi tertentu, hukumnya dapat berubah-ubah bisa jadi wajib, atau makruh, mandub bahkan sampai haram.

- a. Misal yang kewajiban: jika seorang amat mendesak dalam pembelian makan atau lain-lain, maka yang menjual tidak boleh menyembunyikan barang jualannya tersebut.
- b. Misal yang diharamkan: apabila menjual belikan sesuatu yang harusnya tidak boleh diperjual belikan contohnya seekor anjing, atau babi serta yang lain-lain.
- c. Misal yang disunnahkan (mandub): yang menjual berjanji terhadap seorang lainnya untuk menjualkan dagangannya, dan tidak menjadikan kemadharatan bila mana ia menjualkannya.
- d. Misal yang memakruhkan: memperjual belikan hewan kucing ataupun seekor binatang buas agar diambil kulit binatang tersebut.<sup>22</sup>

### 4. Syarat dan Rukun Jual Beli

Terdapat syarat serta rukun yang perlu dijalankan dalam hukum jual beli, agar mampu disebut sah menurut syara'. Untuk

<sup>20</sup>Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), 75.

<sup>21</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (Jakarta: Pena pundi aksara, 2006), 121.

<sup>22</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, 121.



menentukan rukunnya beberapa ulama pendapatnya berbeda. Dari Hanafiyah serta Hanabilah menyebutkan jual beli rukunnya cuma ijab (perkataan dalam membeli oleh pembeli) seeta qobul (perkataan dalam menjual oleh penjual) ataupun suatu yang menandakan ijab qobul itu sendiri. Mereka mengatakan dijadikannya rukun jual'beli karena hanya sebuah sukarela antara dua pihak agar dilakukannya sebuah transaksi jual'beli. Namun dikarenakan unurnya itu rela jadi berkaitan dengan hati seseorang dimana sulit untuk diamati karena tidak terlihat, jadi memerlukan petunjuk yang menandakan sikap rela tersebut oleh dua pihak itu. Petunjuk tersebut ialah dilakukannya sebuah transaksi jual'beli yang menggambarkan pengijab qobulan ataupun caranya keduanya saling memberi sebuah barang serta harga barangnya (taathi). Adapun terdapat tiga rukun jual'beli menurut Malikiyyah serta Syafiiyyah ialah:

- a. *Aqidain* (seorang yang menjual ataupun yang membeli keduanya mempunyai akal)
- b. *Ma'qud Alaih* (mengganti ataupun menukar barang yang diperjualbelikannya ke nilai tukar yang lain)
- c. *Shighot* (pengijab qobulan)

Pendapat ulama yang berbeda-beda berada di *aqidain* (yang menjual serta yang membeli) serta *ma'qud alaih* (barangnya yang dibeli serta nilai tukarnya yang diganti pada barang tersebut). Namun bedanya itu cuma berupa lafdzinya. *Aqidain* yang tidak dijadikan ulama sebagai rukun, hal itu membuatnya menjadi syarat jual'beli sebagai halnya yang dijelaskan oleh ulama Hanafiyah serta Hanabilah. Dan begitupun ulama yang membuatnya sebagai rukun, tidak menyebutkannya pada syarat jual'beli seperti halnya yang dikatakan oleh ulama Malikiyyah serta Syafiiyyah.<sup>23</sup>

Hukum ekonomi syariah mengkompilasikan jual beli terdapat tiga macam unurnya antara lain:

- 1) Para pihak yang berkaitan dengan perdagangan, yaitu orang yang menjual, orang yang membeli serta lainnya yang dilibatkan pada perjanjian itu.
- 2) Benda yang ada wujudnya serta yang tidak ada wujudnya, gerak maupun tidak, serta yang terdaftar maupun tidak merupakan objek jual beli. Syaratnya harus berupa barang yang mempunyai nilai harganya, harus halal barang yang dijual belikan, pembeli perlu tau barangnya agar tidak perlu keterangan yang mendalam serta barangnya perlu dipastikan saat akad. Hal itu mampu

<sup>23</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 115.

digunakan pada: ukuran barangnya harus sesuai porsinya, jumlahnya, beratnya, ataupun panjangnya, baik itu satuan ataupun seluruhan, takaran timbangan barangnya serta satuan komponennya pada barang yang terpisah pada komponen lain yang sudah dijualkan.

- 3) Akad atau kesepakatannya mampu dilaksanakan oleh penulisan, ucapan serta pengisyratan. Tiga itu memiliki arti sama hukumnya. Terdapat dua bentuk akad yakni akad secara lisan (ijab qobul) serta akad secara perbuatan (mu'athah).<sup>24</sup>

Terdapat empat macam rukun jual beli menurut jumhur ulama ialah:

- a. Adanya seorang yang akad (yang menjual dan yang membeli)
- b. Adanya shighot (lafadz ijab qobul)
- c. Barangnya yang dibeli tersedia (ma'qud alaih)
- d. Terdapat pengganti nilai tukarnya.

Menurut jumhur ulama ada beberapa syarat jual'beli yang selaras pada rukunnya antara lain:

- a. Syaratnya seorang yang berakad (yang menjual serta yang membeli).

- 1) Agamanya Islam, mempunyai akal serta sudah baligh. Dan akad tidak akan sah apabila akalanya tidak sehat (gila), bagi seorang yang mabuk, begitupun anak yang kurang umur kecuali mendapat pengizinan oleh orangtuanya seperti halnya menurut para jumhur ulama, dikecualikan bagi akad yang nilainya rendah misalnya beli permen, coklat serta yang lainnya. Allah berfirman dalam surat anNisa ayat 5 yang berbunyi:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ  
وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

*Artinya:* “Dan janganlah kamu serahkan kepada orang yang belum sempurna akalanya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaan) kamu yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil

---

<sup>24</sup>Yusuf Alsyubaily, *Fiqh Perbankan Syariah: Pengantar Fiqh Muamalah dan Aplikasi dalam Ekonomi Modern*, Alih Bahasa: Erwandi Tarmizi, Saudi Arabia: Darul Iلمي,t.th., 6

harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka perkataan yang baik.”(Q.S. An-Nisa’: 5)<sup>25</sup>

Namun menurut Hanafiah cuma memberi syarat mempunyai akal serta mumayyiz, tidak harus baligh.

- 2) Belanjakan hartanya itu tidak ada larangan, entah larangan tersebut haknya ataupun orang lain. Apabila ada larangan dalam melaksanakan akadnya, jadi akad tersebut tidak akan sah berdasarkan Syafi'iyah. Lain halnya pendapat dari jumhur ulama akad tersebut sah apabila mendapat perizinan oleh yang tidak memperbolehkannya, apabila tidak mendapatkan izinnya maka akadnya tidak akan sah.
- 3) Saat melaksanakan akad tidak terdapat paksaan. Dikarenakan dengan kesukarelaan oleh dua pihaknya ialah suatu rukun dalam jual'beli. Menurut jumhur ulama apabila ada unsur keterpaksaan dalam jual beli akad tersebut dianggap tidak sah (batal). Berbeda dengan Hanafiah, akadnya sah ketika dalam keadaan terpaksa itu mendapatkan izin, namun apabila tidak mendapatkan perizinan akadnya tidak akan sah. Sebagaimana terapat pada hadits Rasulullah Saw periwayatan dari Ibnu Majah:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

“Jual beli haruslah atas dasar kerelaan (suka sama suka)”.

b. Syarat yang berkaitan dengan ijab qobul<sup>26</sup>

- 1) pengucapan ijab qobul oleh lisan yang telah lazim dilakukan oleh masyarakat. Pendapat dari Zahiriyah akadnya tidak sah kecuali melakukannya dengan kata atau lisan tertentu contohnya "aku menjual" ataupun "aku memperdagangkan" (al bai' al tijarah). Pendapat dari Malikiyyah mengenai syarat sah jual beli harus sama-sama ridho lewat pengucapan ataupun isyarat.<sup>27</sup>
- 2) Pelaksanaan ijab qobul dalam satu majlis. Dalam arti dua pihak yang melaksanakan jual'beli harus datang serta membahas pokok pembicaraan yang sama,

<sup>25</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 77.

<sup>26</sup>Ramadhan Hafizh Abd al-Rahman, *Al-Buyu' Al-Dharat*, (Kairo: Dar as-Salam, 2006), 20.

<sup>27</sup>Ramadhan Hafizh Abd al-Rahman, *Al-Buyu' Al-Dharat*, 20.

- maupun antara ijab qobulnya tidak ada halangan dari suatu yang menyebabkan perpalingan akadnya.
- 3) Tidak terbatas oleh waktu, contohnya seperti "Saya menjual barang tersebut kepadamu selama sebulan saja".
  - 4) Tidak digantungkan (ta'likkan) kepada hal lainnya. Contohnya misal "apabila ayahku wafat, barangnya saja jualkan kepadamu".
  - 5) Ada persetujuan yang berkaitan oleh barangnya, entah itu jenisnya, macamnya, sifatnya atau pula harganya barang yang dijual belikan, entah itu tunai ataupun tidak.
- c. Jual beli barang syaratnya ialah:
- 1) Perlu terlihat barang yang dijualkan
  - 2) Bermanfaat berdasarkan hukum syara', jadi larangan menjualbelikan barang yang tak bermanfaat berdasarkan hukum syara'. Contohnya jualan nyamuk, cicak, lalat, babi atau yang lain sebagainya. Hal itu terdapat ketidak sahan untuk dijualbelikan. Namun, apabila kemungkinan suatu hari barangnya ada manfaatnya, maka barang tersebut sah untuk dijualbelikan.
  - 3) Menjualkan barang yang mampu dikuasai serta jelas barangnya.
  - 4) Punya dirinya sendiri
  - 5) Mampu mengetahui kadar barangnya, jenisnya, sifatnya, serta harga barang yang dijualbelikan. Jadi tidak sahnya hukum perdagangan apabila ada hal yang timbulnya rasa ragu dari pihak satunya.
  - 6) Mengetahui keistimewaan barangnya.
  - 7) Perlu menjualkan barang yang halal serta disetujui oleh agama.
  - 8) Perlu dipastikan saat melaksanakan akad ketika menjual barangnya.<sup>28</sup>
- d. Syarat nilai tukar (harga barang)
- 1) Harga harus disepakati oleh kedua belah pihak dan harus disepakati jumlahnya.
  - 2) Nilai barang itu dapat diseraqhkan pada waktu transaksi jual beli.

---

<sup>28</sup>Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2015), 169.

- 3) Apabila jual beli dilakukan secara barter (*al-muqayadah*) yaitu nilai tukar barang yang dijual bukan berupa uang tetapi berupa barang, dan tidak ditukar dengan barang haram.

## 5. Macam-macam Jual Beli

Jual'beli mampu terbagi menjadi bagian-bagian, yaitu:

- a. Sah dalam jual'beli ialah dimana hal ini syarat dan rukunnya sudah dipenuhi.
- b. Tidak sahnya jual'beli ialah dimana tak terpenuhinya syarat dan rukunnya jual'beli tersebut, hal itu menjadikan rusaknya maupun batalnya jual'beli.<sup>29</sup>
- c. Keaslian barang belum berbentuk wujudnya, misalnya menjual atau membeli janin.
- d. Memperjualkan barang namun belum dikuasainya (dimiliki), contoh pembelian sesuatu benda, tetapi tidak memiliki benda itu serta telah dijualkan pada orang lainnya, jadi seperti ini tidak diperbolehkan dan sifatnya tidak sah atau batal.
- e. Gharar yang dijualbelikan, ialah suatu hal yang menipu dayakan serta menjadikan rugi kepada pihak lain dikarenakan barangnya tak mampu ditentukan keberadaannya, ataupun tak bisa ditentukan ukuran serta jumlahnya, ataupun dikarenakan tak memungkinkan mampu diserahkan terimakan. Gharar itu membuat transaksi akadnya batal atau tidak sah, apabila terpenuhi unsur-unsur dibawah ini:
  - 1) Gharar muncul saat akad muawaddah, misal syiakah akad ijarah, serta akad jual'beli atau yang lainnya. Hal ini tak memengaruhi dengan berbagai akad tabarruat (sosial) misalnya akad wasiat atau akad hibah, biarpun unsurnya gharar tersebut tidak ringan.
    - a) Gharar ringan serta Gharar berat

Gharar ringan ialah gharar yang tak dapat dihindari pada seluruh akad serta urf tujjar memakluminya (tradisi pembisnis) hasilnya orang yang akad tak merasa rugi kepada gharar itu sendiri. Misalnya pembelian rumah dengan tanpa mengetahui pondasinya, tidak jelasnya hal itu menjadikan maklumnya oleh orang yang akad dikarenakan tak dapat menghindari setiap akadnya, dapat disebut bahwa gharar ini sebagai

---

<sup>29</sup>Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2009),91.

*rukhsah*, maka gharar ini diperbolehkan dan akadnya tetap sah.<sup>30</sup>

Gharar berat ialah gharar yang dapat dihindari yang bisa memunculkan selisih antara seorang yang akad. Secara umum gharar standarnya kembali pada urf (tradisi). Apabila urf tersebut mengategorikan gharar itu ialah gharar berat, oleh karena itu ghararnya termasuk berat berdasarkan syariah. Misalnya penjualan buah yang tidak tampak, menyewakan pemanfaatan sesuatu barang dengan tidak adanya batasan waktunya, pemesanan barang (salam) oleh barang yang tak tentu adanya saat waktu menyerahkan. Berdasarkan tradisi gharar tersebut mampu menyebabkan munculnya perselisihan diantara orang yang akad, jadi hal ini gharar menjadikan akadnya batal.<sup>31</sup>

2) Gharar terjadi pada objek akad

Haramnya gharar karena ghararnya dilakukan saat objek akad, untuk gharar yang dilakukan saat pelengkapan objek gharar diperbolehkan. Contohnya, seorang yang berdagang buah tetapi masih mentah, apabila buahnya menjadi objek jual maka tidak sah transaksinya dikarenakan terdapat unsur gharar, memungkinkan pohonnya tak dapat berbuah. Namun apabila yang didagangkan adalah pohon serta buahnya cuma untuk pelengkapan, itu sah atau tak rusak akadnya. Dikarenakan unsurnya gharar berada ada buahnya karena sebagai pelengkap bukan kepada buahnya yang menjadi objek akad tersebut.

3) Tidak Hajah yaitu suatu situasi dimana seluruh perkiraan memperoleh rasa sulit (*musyaqqah*), apabila tak membuat transaksi gharar itu. Perlu jelas maksud dari hajah tak terdapat kepilihan halalannya terkecuali akadnya mempunyai kandungan gharar. Contoh halnya kita disandingkan pada keadaan yang asuransi konvensionalnya didalamnya terkandung gharar itu perlu diikuti dikarenakan ketidak adanya asuransi syariah serta dikarenakan mendesakannya kebutuhan jika tak melakukan asuransi pembiayaan obat akan sangat mahal dan masyarakat keberatan. Memperoleh rasa ringan tersebut dapat menghilang serta tak lagi

<sup>30</sup>Adiwarman A. Karim dan Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah Analisis Fikih & Ekonomi*, 77

<sup>31</sup>Adiwarman A. Karim dan Oni Sahroni, *Riba, Gharar dan Kaidah-kaidah Ekonomi Syariah Analisis Fikih & Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 77

diberlakukan jika telah adanya asuransi syariah, serta rasa ringan itu cuma diberlakukan ketika asuransi syariahnya belum ada. Rasa ringan itu selaras pada maksud syariat Islam agar mempermudah serta terpenuhinya aturan orang muslim.

- f. Jual beli atas dasar cara ditetapkannya harga<sup>32</sup>
- 1) Jual beli melalui cara tawar menawar (*Ba'i Musawwamah*) merupakan jual'beli yang menjual tidak menjelaskan harga pokoknya, namun menjelaskan ketentuan harganya serta memperbolehkan pembeli menawar.
  - 2) *Ba'i amanah*, adalah yang menjual menjelaskan harga pokoknya kemudian menjelaskan harga jual barangnya.
  - 3) *Ba'i murabahah*, adalah barangnya yang menjual dihargakan dengan syarat bersepakat serta menguntungkan. Bisa disebut dengan pedagang memberitahukan harga produknya yang dibelinya serta menjelaskan tingkatan harga untung sebagai keuntungannya. Contohnya penjual satuan melakukan pembelian alat komputer dengan harga grosir sebanyak Rp. 1000.000 lalu ditambahnya untung sebanyak Rp. 75000 lalu dijualnya pada pelanggan sebanyak Rp. 1750.000 secara umum pengecer tidak mau membuat pesanan grosir jika sebelumnya tidak ada yang memesan, dia hanya memesan pesanan apabila ada yang membeli, serta diantara keduanya telah sepakat mengenai biaya waktu seberapa lamanya, seberapa besar untung yang diambil, dan seberapa besar ansuran jika mau dibayarkan dengan cara mengansur.<sup>33</sup>
  - 4) *Ba'i al-wadh'iyah*, ialah pedagang memperjualkan barang harganya asal serta menjelaskan diskon harganya. Contohnya pedagang mengatakan "ini barangnya saya beli seharga Rp. 10000 serta mau saya jualkan seharga Rp. 9000 sehingga potongannya sebanyak 10% dari harga pokoknya".
  - 5) *Ba'i tauliyah*, adalah pedagang memperjualkan barang harganya asal tanpa adanya tambahan atau untung dan tanpa adanya pengurangan.
- g. Larangan dalam jual'beli

Alasan dilarangnya jual'beli dapat dikembalikan mengenai akad jual'belinya serta dapat kepada hal lainnya yang dikembalikan pada dasar akadnya, yaitu syarat sahnya tidak

<sup>32</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*(Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

<sup>33</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*(Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

dipenuhi yang dimana sudah dijelaskan diatas. Dalam Islam dibolehkan melakukan jual'beli, namun dalam Islam ada berbagai larangan jenisnya jual'beli:

- 1) *Ba'i al-ma'dun* adalah tidak adanya objek transaksi jual'beli saat dilakukannya kesepakatan. Hal ini tidak diperbolehkan dikarenakan objek akadnya tidak mampu diidentifikasi sifat serta kadarnya dengan sempurna dan memungkinkan objeknya tidak dapat diserahkan. Misalnya penjualan dan pembelian seekor anak sapi yang masih didalam perut induknya.
- 2) *Ba'i ma'juz al-taslim* adalah akad yang dilakukan objeknya tak diserahkan. Misalnya, penjualan seekor ikan namun ikannya didalam laut.
- 3) Jual beli dengan cara hutang (*Ba'i Dain*) yaitu melakukan jual'beli tetapi kontraknya belum tertulis lunas namun objeknya telah dijual lagi.<sup>34</sup>
- 4) Dzatnya haram, najis yang dilarang untuk dijual belikan. Contohnya menjual bangkai darah, anjing, babi, khamr, serta benda najis lainnya. Adapun bentuk larangan jual'beli dikarenakan barang yang dilarang untuk dijual belikan yaitu sperma binatang, ASI atau air susu ibu.
- 5) Menjual belikan barang yang belum jelas barangnya. Haram hukumnya menjual belikan suatu yang masih samar-samar, dikarenakan bisa merugikan pihak yang menjual atau yang membeli. Maksudnya samar-samar yaitu ketidak jelasan barangnya, harganya, kadarnya, dan masa pembayarannya serta lain-lain. Misalnya, menjual belikan buah yang masih belum tau hasilnya, dalam arti memperdagangkan buah jambu yang baru berbunga agar dipanen ketika sudah matang.<sup>35</sup>
- 6) *Ba'i hadir lil-bad* yaitu menjual belikan dengan cara mengambil manfaat dari sedikitnya informasi dari orang lain. Contohnya pedagang perantara asal kota mendatangi langsung ketempat pembelinya yang berada di desa agar memperoleh kemurahan harganya dikarenakan kurang informasi pembeli tentang harga produk dari kota tersebut. Untuk ini dapat menyelesaikan suatu bentuk pemerasan pada haknya orang lain.

---

<sup>34</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 82.

<sup>35</sup>Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 67.



- 7) *Thallaqi rukban* mirip dengan *ba'i hadir lil-bad* ialah pembeli dijemput tengkulak saat diperjalanan untuk menjual belikan produknya.
- 8) *Ba'i najasy* adalah menjual belikan suatu yang direkayasa melalui cara mengadakan permohonan ketidak benaran. Pedagang bersekongkol pada pihak lainnya untuk menjualnya dengan harga tinggi sehingga pelanggan terpengaruh agar membelinya dengan harga lebih tinggi.<sup>36</sup>

## C. Konsep Jual Beli Tebasan

### 1. Definisi Jual Beli Tebasan

Sebelumnya sudah diterangkan bahwasanya jual'beli memiliki syarat sah yaitu harus tau objeknya, melainkan jual'beli sistem tebas ini tidak terdapat pengetahuannya mengenai jumlah ukur artinya dua pihak tidak mengetahui jumlah ukur barang yang diperjualbelikannya. Sistem borong atau masyarakat kerap menyebutnya tebasan. Tebas dalam bahasa Arab sebtunya *jusaf* berarti jual'belinya tidak menggunakan timbangan ataupun takaran. *Jusaf* ini merupakan jumlah barang yang dibeli ialah transaksinya tanpa menggunakan timbangan, takaran ataupun hitungan. *Jusaf* menurut bahasa mengandung arti pengambilan dengan jumlah banyak. Secara terminologi fiqih *jusaf* yaitu penjualan suatu barang agar dapat ditakarkan, ditimbangkan serta dijumlah lagi. Sistem tebasan tersebut yaitu menjual belikan buah ataupun bebijian yang belum tau berapa jumlah ataupun kondisi saat panennya. *Jusaf* telah ada pada zaman dulu, penjualan kayak gini biasanya terdapat unsur spekulasi hal ini tidak diperbolehkan. Karena syarat jual'belinya tidak terpenuhi ialah perlu tahu objek atau kadar serta ukurannya. Tebasan hukumnya masih didebatkan, dikarenakan terdapat separuh ulama yang menolak jual'beli tebasan tersebut. Namun jenisnya dikecam dalam hukum asal yang sifatnya umum. Dikarenakan masyarakat masih butuh serta telah mempraktekkan atau melakukannya pada kesehariannya.

Madzhab ulama Malikiyyah serta yang lain menyebutkan, ada tujuh syarat bagi jual beli *juzaf* antara lain:

- a. Transaksi objeknya perlu dapat diketahui. Syarat tersebut disetujui oleh ulama Hanafiyah, Syafi'iyah serta Hanabilah.

---

<sup>36</sup>Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), 105.

- b. Pedagang serta pelanggan tak tahu dengan pasti kadar objeknya, entah itu takarannya, timbangannya, ataupun hitungannya. Pernyataan dari Imam Ahmad "apabila yang menjual tahu kadar transaksi objeknya, jadi dunia tak harus menjualkannya dengan *jusaf*".
- c. Perdagangan yang digunakan pada dasarnya suatu yang belinya dengan cara kelompok tidak persatuan. *Jusaf* ini akadnya boleh karena suatu yang dapat ditakarkan serta ditimbangan, misalnya bebijian serta jenis yang lain. *Jusaf* ini jual belinya tak dapat digunakan untuk jual'beli pakaian, barang kendaraan yang bisa diharga satuan. Lain dengan barangnya yang nilainya sangat minim persatuannya , ataupun mempunyai bentuk yang sama. Contohnya mangga, apel, telur, kurma, semangka, jeruk, melon, serta yang lainnya.
- d. Transaksi objeknya dapat dikisarkan dari seorang yang mempunyai kemampuan untuk menaksir. *Jusaf* ini akadnya tak dapat ditampilkan pada taksiran yang sulit untuk objeknya. Syarat tersebut disepakati oleh madzhab Syafi'iyah.
- e. Tak boleh terlalu berlebihan objek akadnya, karena sulitnya untuk melakukan transaksinya. Tetapi pula tak boleh kesedikitan karena terlalu gampang diketahui nilainya.
- f. Penggunaan tanah untuk tempat penimbunan transaksi objeknya perlu kerataan, karena transaksi kadar objeknya dapat ditaksirkan.<sup>37</sup>
- g. Dilarang untuk mengelompokkan penjual dan pembeli barang yang sama tahu kadar dengan jelas pada seakad. Contohnya penjualan jeruk 1kg dikelompokkan pada jeruk yang seponon, oleh satu atau dua harganya.

Jika dalam penjualan buah, buahnya belum terlihat wujudnya serta tanamannya juga belum masak, hal tersebut diperbolehkan sesuai syarat pemetikan ketika akad. Dikarenakan hal seperti ini menghawatirkan dapat terjadinya rusak serta terserang wabah yang dapat membuat rusaknya tanaman. Jika penjual memberi syarat saat sudah panen serta pembelinya membolehkan hal itu terjadi sampai terlihat kualitas hingga mampu memanen, maka tidak batal jual'belinya syaratnya dua pihak bersepakat ditambahnya harganya.<sup>38</sup>

## 2. Keuntungan dan kekurangan jual beli padi sistem tebasan

<sup>37</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 147-150.

<sup>38</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (Jakarta: Pena Pundi Akasar, 2006), 147.

Diperdagangan tetap terdapat yang disebut untung serta rugi, dimaksud dengan sistem tebasan. Dibawah ini adalah sistem tebasan terdapat rasa untung serta rugi dijual'beli padi:<sup>39</sup>

a. Keuntungan

- 1) Tak perlu dikhawatirkan petani padi yang telah dipanennya dikarenakan seluruh hasilnya dapat dibelikan pada penebas sesuai kesepakatan harganya. Tentu telah diperkirakan oleh sipenebas kualitasnya serta kuantitasnya padinya.
- 2) Tak harus biayanya dikeluarkan lagi oleh sipetani agar jasa potongan padinya, hingga jual'beli tebasannya sangatlah simpel. Dikarenakan petani memperoleh uang secara langsung dari hasil tebasannya, tanpa perlu berpikir biaya potongan padinya, transportasinya, dan dihindari oleh repotnya saat menjemur padi yang telah dipanen.
- 3) Penjual padi diberikan pemilihan agar lanjut transaksinya ataupun membatalkan apabila menjadi suatu bencana misalnya seperti banjir atau terserang wabah atau hama tanaman seperti belalang, burung, dll. Biasanya petani tetap akan lanjut transaksinya walau terdapat kurangan harga. Dikarenakan bila transaksinya batal jadi padi yang kualitasnya jelek dapat menurunkan harganya padi tersebut, hingga beresiko pada nilai padi yang jelek dapat terjadi tanggungjawab sipetani jika penebas tidak melanjutkan transaksinya.

b. Kerugian

Jumlah produksinya padi dengan pasti berapanya petani tidak mengetahui. Hal tersebut dikarenakan sebenarnya dasar jual'beli tebasan ialah dilakukan tanpa takaran ataupun timbangan, hasilnya petani tak bisa tau hasil produksinya serta mutunya yang mampu menjadikan patokan guna pada musim menanam selanjutnya. Hal itu menjadikan pedagang merelakan kesempatannya agar memperoleh untung memungkinkan dapat keuntungan besar jika mereka menjualnya dengan tidak sistem tebasan.

#### D. Manajemen Bisnis Syariah

Pengertian manajemen ialah tertentunya sesuatu pemrosesan yang didalamnya terdapat rencana, organisasi, pergerakan, serta awasan yang dilakukan agar ditentukannya serta tercapainya tujuan

---

<sup>39</sup>Rudi Bintoro HL, "The Effect of Melon Sales System of Farmer's Income a Case Study in Kabupaten Ngawi," *Media Soerjo*6, no 1, (2010): 113.

yang sudah dipastikan dan penggunaannya berupa seseorang ataupun sumber daya yang lain..<sup>40</sup> Manajemen Sebenarnya maksud manajemen dalam perspektif Islam merupakan kegiatan menyusun suatu untuk melakukannya secara bagus, pasti serta sempurna iaoah suatu hal yang diajarkan oleh syariat Islam.<sup>41</sup>

Sementara yang dimaksud dengan bisnis ialah suatu aktivitas usaha dari seseorang yang organisasinya agar penghasilan serta penjualannya atau pemasaran barangnya serta jasanya suapaya memperoleh suatu untung untuk terpenuhinya serta terpuaskan apa yang dibutuhkan rakyat.<sup>42</sup> Terkait dengan Islam, maka

Ajaran Islam pada intinya tertuang di dalam di alQuran serta Sunnahnya dilengkapi dengan ijma' para ulama yang ajarannya mengenai hidup rapi, teratur, tertib serta baik.<sup>43</sup> Sebenarnya konsep atau teori menejemen yang dipergunakan pada zaman sekarang tidak merupakan yang terbaru menurut Islam. Paling tidak teori dan konsep menejemen tersebut sudah muncul pada saat Allah SWT mewujudkan semesta alam dan isi nya. Berbagai unsur menejemen yang terkandung di penciptaan semesta alam ini beserta dengan makhluk kaunnya ini tak bisa dilepas oleh menejemen langit. Diangkatnya Nabiyullah Adam a.s sebagai Khalifah untuk memimpinkan dunia ini, beliau sudah menerapkan berbagai unsur menejemennya.

Menejemen syariah termasuk manajemen bisnis syariah adalah perilaku bisnis atau perdagangan yang berkaitan erat oleh nilai iman serta tauhidnya. Apabila seluruh sikap dan sifat individu yang dilaksanakan pada suatu aktivitas berlandaskan pada penilaian tauhidnya, jadi berharap sikap dan sifatnya tersebut dapat dikendalikan.<sup>44</sup> . Aturannya tersebut terkuak ada alQuran, Sunnah serta berbagai contoh yang dilaksanakan dari para shohabat.

Proses-proseny aperlu dibarengi secara bagus. Suatu tersebut tak dapat dilaksanakan dengan asal, hal itu dikarenakan ialah suatu prinsip utamanya pada yang diajarkan oleh Islam. Pekerjaan arahnya dilakukan harus benar, dasarnya dalam bekerja harus sempurna, serta caranya dalam memperoleh harus secara nyata sehingga menjadi amalan dalam berbuat dan disayangi Allah SWT. Maksud

---

<sup>40</sup>M. Ngalim Purwanto, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008), 7.

<sup>41</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajaemen Syariah dalam Praktik*, 3-4

<sup>42</sup> Sutarno, *Serba-Serbi Manajemen Bisnis*,

<sup>43</sup> Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah*, ( Jakarta : Gema Insani, 2008), 1.

<sup>44</sup> Didin Hafidhuddin, *Manajemen Syariah*, 5.

menejemen yang benar ada perspektif Islam merupakan kegiatan yang aturannya seluruh suatu untuk melakukannya secara bagus, benar, serta terpenuhi ialah suatu hal yang tersyariatkan pada ajaran agama.<sup>45</sup>

Berdasarkan dari pemaparan diatas perlu ditarik kesimpulan yaitu bisnis syariah adalah sebuah usaha atau kegiatan ekonomi yang mempunyai landasan hukum syariah Islam. Oleh karena itu, supaya dapat disebut sebagai bisnis/usaha syariah maka harus diterapkan prinsip-prinsip tertentu dalam berbisnis sehingga dapat membedakan dengan bisnis yang konvensional. Adapun prinsip-prinsip bisnis syariah adalah sebagai berikut:

1. Produk yang dijual harus halal  
Kehalalan produk yang dijual belikan dalam bisnis merupakan prinsip yang utama dari bisnis syariah. Produk yang halal adalah produk yang bahan mentah dan serangkaian produksinya dilaksanakan dengan cara yang halal.
2. Adanya akad yang jelas  
Terkait dengan adanya akad yang jelas, maka antara penjual dan pembeli harus sama-sama mengetahui barang/jasa yang akan dijual belikan. Penjual dalam hal ini jangan sampai menutup-nutupi kondisi barang yang akan dijual belikan. Penjual harus mengatakan yang sebenarnya kepada pihak pembeli.
3. Bisnis yang dilakukan harus terbebas dari *maysir* dan *gharar*  
Jual beli secara syariah jangan sampai mengandung unsur perjudian dan juga unsur penipuan. Ketika kedua unsur ini ada dalam jual beli maka pelaksanaan jual belinya akan menjadi tidak sah secara syariah Islam.
4. Bebas dari riba  
Prinsip selanjutnya adalah bebas dari riba, yang mana riba sendiri adalah sesuatu hal yang diharamkan oleh agama Islam.
5. Proses jual beli harus dilaksanakan secara adil  
Maksud prinsip ini bahwa dalam suatu bisnis proses jual beli yang berlangsung haruslah jelas bagi penjual dan pembeli serta dilandaskan pada kesepakatan bersama.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajaemen Syariah dalam Praktik*, 3-4

<sup>46</sup>“10 Ide Bisnis Syariah yang Cocok Diterapkan di Indonesia (2022)”  
<https://www.maybankfinance.co.id/artikel/10-ide-bisnis-syariah>, diakses 9 Januari 2023.

**E. Penelitian Terdahulu**

Hasil penelitian sejenis yang pernah penulis jumpai dan telah dilaksanakan dan dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

1.	Judul	Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek Jual Beli Padi dengan Sistem Tebas (Studi Kasus di Desa Mlaten Kabupaten Demak ) <sup>47</sup>
	Peneliti	Aiza Alya Shofa
	Tujuan	Tujuan penelitian tersebut ialah agar menganalisis pengaruh: kualitas produk, perjanjian pelaksanaan akad, serta harganya pada kesepakatan jual beli padi secara tebas.
	Persamaan	Adapun persamaan yang terdapat dalam penelitian yang dilakukan oleh Aiza Alya Shofa dan penelitian yang saya lakukan ialah semuanya meneliti mengenai masalah jual beli padi dengan sistem tebas dan juga dalam segi pelaksanaan jual beli padi secara tebas.
	Perbedaan	Adapun yang membedakan pada suatu penelitian yang dilaksanakan dari Aiza Alya Shofa dan penelitian yang saya laksanakan ialah jika penelitian yang dilakukan dari Aiza Alya Shofa hanya menjelaskan ... mengenai dilaksanakannya jual beli padi secara tebas sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menjelaskan pelaksanaan dan hukum jual beli padi dengan sistem tebas.
2.	Judul	Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Buah Melon Dengan Sistem Tebas (Studi Kasus di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi) <sup>48</sup>
	Peneliti	Nurul Inayah

<sup>47</sup>Aizza Alya Shofa, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Padi Dengan Sistem Tebas (Studi Kasus di Desa Mlaten Kabupaten Demak )*, Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis, 2017, Vol.1, No.1

<sup>48</sup>Nurul Inayah, *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Buah Melon Dengan Sistem Tebas (Studi Kasus di Desa Buluagung Kecamatan Siliragung Kabupaten Banyuwangi)*, Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis, 2018, Vol.4, No.1

	Tujuan	Tujuan pada penelitian tersebut ialah agar tahu model transaksi jual beli buah melon dengan sistem tebas.
	Persamaan	Persamaan pada penelitian yang dilaksanakan dari Nurul Inayah dan penelitian ini ialah semuanya meneliti mengenai jual beli dengan sistem tebas.
	Perbedaan	Adapun perbedaan yang terdapat dalam penelitian yang dilaksanakan dari Nurul Inayah dan penelitian yang saya laksanakan ialah jika penelitian yang dilaksanakan Nurul Inayah menjelaskan tentang hukum jualbeli melon secara tebas sedangkan penelitian yang saya lakukan tidak membahas tentang hukum tetapi membahas dilaksanakannya jual beli padi dengan sistem tebas.
3.	Judul	Analisis Sistem Pemasaran Gabah/Beras (Studi Kasus Petani padi di Sumatera Utara) <sup>49</sup>
	Peneliti	Ade Supriatna
	Tujuan	Tujuan pada penelitian tersebut yaitu agar tahu sistem pemasaran penjualan gabah
	Persamaan	Persamaan pada penelitian yang dilaksanakan dari Ade Supriatna dan penelitian ini ialah semuanya meneliti mengenai sistem pemasaran jual beli gabah.
	Perbedaan	Adapun perbedaan yang terdapat dalam penelitian yang dilaksanakan dari Ade Supriatna dan penelitian yang saya laksanakan ialah jika penelitian yang dilaksanakan oleh Ade Supriatna menjelaskan tentang sistem pemasarannya saja sedangkan penelitian yang saya bahas pelaksanaan jual'beli padi dan sistemnya tebas.

<sup>49</sup>Ade Supriatna, *Analisis Sistem Pemasaran Gabah/Beras (Studi Kasus Petani padi di Sumatera Utara)*, Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor, 2002

## F. Kerangka Berpikir

Dalam jual beli strategi pemasaran sangat penting karena memiliki tujuan agar puas serta memenuhi kebutuhan pelanggan lewat tukar menukar dari para pihak yang bersangkutan. Pada strategi ini ada variabel lainnya yang mampu terkontrol dari petani ialah *marketing mix* atau buaran pemasaran.

Jual beli tebasan adalah jual'beli yang transaksinya tidak dengan timbangan, ukuran, ataupun hitungan. Jual beli sistem tebasan sudah biasa terjadi di masyarakat khususnya petani padi di Desa Alasdowo Kecamatan Dukuhseti Kabupaten Pati. Praktik jual beli padi dengan sistem sistemnya tebasan meliputi pada beberapa tahap sebelum penjualan serta pembelian mencapai kesepakatan, tahapan-tahapan tersebut yaitu:

- 1 Petani menawarkan padinya kepada penebas ketika padi mulai menguning atau siap dipanen, kemudian penebas melihat keadaan padi dan mengambil beberapa batang padi untuk dilihat dan dijadikan sampel (sudah tua atau belum).
- 2 Petani dan penebas bernegosiasi masalah harga, penebas menetapkan harga dan petani berhak untuk menaksir harga agar tidak mengalami kerugian.
- 3 Pemberian uang panjer atau DP kepada petani. Apabila suwaktu-waktu penebas membatalkan akad maka uang panjer atau DP menjadi milik petani.
- 4 Pelunasan pembayarannya sudah jatuh tempo yang penetapannya dari penjual serta pembeli tak lebih dari dua pekan sesudah dilakukannya pemotongan padi. Pelunasan biasanya setelah selesai pemotongan padi (panen).

Pandangan bisnis syariah hukum jual beli adalah mubah (boleh) sesuai dengan Al-Qur'an surah al-Baqarah ayat 275 dan an-Nisa' ayat 29 yang sudah dijelaskan sebelumnya. Maksud dari sesuai dengan ketentuan hukum adalah terpenuhinya syarat, rukun, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan jual beli, sehingga bila syarat dan rukunnya tidak terpenuhi maka jual beli batal.



**Tabel 2.2**  
**Skema Kerangka Berfikir**

