

## BAB II KERANGKA TEORI

### A. Kajian Teori

#### 1. Jual Beli

##### a. Deskripsi Jual Beli

Secara linguistik, jual beli bermakna menukarkan sesuatu. Tetapi secara istilah, jual beli atau usaha adalah peralihan hak milik satu sama lain berlandaskan saling toleransi dan pertukaran barang dengan uang atau barang dengan barang lain.<sup>1</sup>

Jual beli merupakan suatu aktivitas ekonomi di mana terjadi perpindahan hak milik atas suatu barang dari satu pihak (penjual) pada pihak lain (pembeli) dengan imbalan sejumlah uang. Transaksi ini melibatkan dua proses yang saling berlawanan: penjual menawarkan barangnya dan pembeli membeli barang itu. Kedua pihak dalam jual beli memiliki tujuan yang berbeda. Penjual ingin mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan barangnya, di lain sisi pembeli ingin memperoleh barang yang mereka butuhkan atau inginkan.

Jual beli merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang paling fundamental dan sudah ada sejak zaman dahulu kala. Hal ini disebabkan manusia senantiasa memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, dan jual beli menjadi sarana untuk memenuhi kebutuhan itu.<sup>2</sup>

Pandangan Ulama Tentang Jual Beli Ulama Hanafiyah: Jual beli adalah pertukaran barang dengan mata uang yang sah, seperti emas dan perak. Mata uang lain selain emas dan perak tidak sah dalam jual beli menurut mazhab Hanafiyah. Ulama Malikiyah: Jual beli adalah akad serah terima, di mana fokusnya bukan pada manfaat jangka panjang, melainkan kesenangan atau keuntungan sesaat. Contohnya, membeli makanan untuk dimakan saat itu juga. Ulama Hanabilah: Jual beli dimaknai sebagai pertukaran barang dengan barang lain (barter). Barter ini bisa berupa pertukaran barang yang bermanfaat dengan barang lain yang bermanfaat pula, tanpa batasan waktu kepemilikan dan bebas dari riba. Ulama Syafi'iyah: Jual beli adalah tukar menukar harta benda dengan harta benda lainnya,

---

<sup>1</sup> Ahmad Muslich Wardih, 'Deskripsi Jual Beli Dalam Islam', *Fiqh Muamalat*, 2019, 11–35.

<sup>2</sup> Rachmat Syafei, 'Fiqh Muamalah', *Bandung: Pustaka Setia*, 2001, H. 73.

dengan mengikuti aturan dan ketentuan yang sudah ditetapkan. Aturan dan ketentuan ini memuat sejumlah aspek, seperti jenis barang yang diperbolehkan diperjualbelikan, cara transaksi, dan hak-hak kedua belah pihak.<sup>3</sup>

Jual beli merupakan suatu aktivitas ekonomi yang melibatkan dua pihak, yakni penjual dan pembeli. Penjual adalah pihak yang menawarkan barangnya untuk dijual, di lain sisi pembeli adalah pihak yang ingin membeli barang itu. Dalam proses jual beli, terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai harga barang yang akan diperjualbelikan. Penjual kemudian menyerahkan hak milik atas barang itu pada pembeli, dan pembeli membayar harga yang sudah disepakati. Jual beli merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang fundamental dan sudah ada sejak zaman dahulu kala. Hal ini disebabkan manusia senantiasa memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, dan jual beli menjadi sarana untuk memenuhi kebutuhan itu.

Masyarakat dalam menjalani kehidupannya tidak lepas dari aktivitas jual beli. Hal ini disebabkan jual beli menawarkan kemudahan bagi masyarakat untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan cara menukarnya dengan uang atau barang lain (barter). Transaksi jual beli bisa dilakukan secara tunai atau kredit. Jual beli tunai adalah transaksi yang dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli dengan sistem pembayaran secara langsung tanpa ditunda atau ditangguhkan. Contohnya, penjual memberikan barang dagangannya dan pembeli membayar harga barangnya dengan harga yang sudah disepakati. Di lain sisi jual beli kredit adalah transaksi cara menjual dan membeli barang dengan pembayaran secara tidak tunai (pembayaran ditangguhkan atau diangsur). Dalam jual beli kredit, pembeli bisa memiliki barang terlebih dahulu dengan membayar secara berkala (cicilan) dalam jangka waktu khusus yang sudah disepakati. Harga barang dalam jual beli kredit umumnya lebih mahal dibandingkan dengan harga tunai.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Abdurrahman Jaziri, *Kitab Al Fiqh 'Ala Al Madzahib Al Arba'Ah Jilid 1 / Abdurrahman Al Jaziri* (Beirut: Dar Al Kutub Al 'Ilmiah, 1999), H. 134-139

<sup>4</sup> Hengki Firnando Firnando And Nara Purnama Wari Purnama Wari, 'Jual Beli Cash Dan Kredit Pada Penyelenggaraan Acara Hajatan Ditinjau Dari Perspektif Hukum Islam', *Falah Journal Of Sharia Economic Law*, 4.1 (2023), 26-35 <<https://doi.org/10.55510/Fjhes.V4I1.222>>.

## b. Dasar hukum jual beli

Jual beli dalam Islam atau dari sudut hadits sepertinya dilakukan sesuai teladan nabi Muhammad yang penuh dengan kejujuran. Nabi Muhammad SAW sudah pernah melakukan hal itu saat beliau mulai membangun pasar pada tahun pertama Hijrah sebagai tempat jual beli. Allah SWT sudah menetapkan jual beli sebagai satu dari sekian cara untuk mempermudah kemampuan manusia dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pada hakikatnya kebutuhan hidup manusia berlainan satu sama lain. Tentu saja memenuhi kebutuhan itu tidak gratis dan membutuhkan biaya. Sehubungan dengan hal itu, kebutuhan itu bisa dipenuhi dengan cara melakukan transaksi jual beli.

Sumber utama ekonomi Islam adalah Alquran, yang memuat informasi ekonomi penting serta sejumlah dalil perihal riba dilarang dan jual beli diperbolehkan (dihalalkan). Selaras dengan apa yang difirmankan oleh Allah SWT di daam Q.S Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ ۙ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ ۙ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ ۗ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ ۙ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak bisa berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila, situasi mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba padahal Allah sudah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang sudah sampai padanya larangan dari tuhanya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya yang sudah di ambilnya dahulu (sebelum datang larangan ) dan urusan (terserah) pada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka oranng itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.*

Penjelasan bahwa Allah sudah memutuskan bahwa transaksi pertukaran barang dan jasa adalah halal dan transaksi yang melibatkan bunga (riba) adalah haram ada pada ayat di

atas. Praktik jual beli juga dipaparkan di dalam ayat lain dalam Al-Qur'an, yakni Q.S. Surat An-Nisa ayat 29.

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

*"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah maha penyanyang padamu."*

Ayat itu memaparkan bahwa Allah sudah menciptakan hukum memakan harta orang lain dengan sia-sia, yakni melakukan kejahatan keji dan haram seperti mencuri, korupsi, dan perbuatan tercela lainnya yang merugikan orang lain. Kecuali kedua belah pihak menyetujui kepemilikan bersama atas harta itu dengan cara yang menguntungkan keduanya.

Hadis Nabi Muhammad saw berikut melandasi pentingnya praktik jual beli:

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ - رواه البزار والحاكم

*"Nabi saw pernah ditanya; profesi, pekerjaan, atau usaha manakah yang terbaik (paling ideal)? Rasulullah saw bersabda; tiap-tiap usaha atau pekerjaan dan jual beli yang baik yang dikerjakan oleh tangan individu."* (HR. Bazzar dan al-Hakim).

Berlandaskan hadits di atas, jual beli itu diperbolehkan (mubah), tetapi Imam Asy Syatibi memaparkan bahwa Jual beli bisa diwajibkan ataupun diharamkan. Salah satu contoh jual beli yang dilarang (diharamkan) adalah menimbun barang untuk menaikkan harga dan persediaan. Saat praktik itu terjadi, para pedagang bisa dipaksa oleh pemerintah untuk menjual barangnya dengan harga pasar dan mematuhi peraturan pemerintah perihal penetapan harga pasar. Di lain sisi, para pedagang mungkin akan menghadapi tindakan hukum sebab berpotensi merugikan perekonomian masyarakat.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Burhanuddin Rabbani, 'Jual Beli Dalam Perspektif Al-Qur'an Dan Hadist', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9.2 (2023), 2047–51.

Para ulama sepakat bahwa Anggapan bahwa masyarakat membutuhkan bantuan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya membenarkan sahnya praktik jual beli. Tetapi alat-alat yang diperlukan atau milik pribadi orang lain harus diganti dengan barang lain selaras dengan syarat-syarat perjanjian jual beli antara pembeli dan menjual atau melalui pertukaran uang atau cara lain.

### c. Rukun dan Syarat Jual beli

Para ulama memiliki pandangan yang beragam terkait rukun jual beli. Mazhab Hanafiyah memiliki pendapat yang unik dibandingkan mazhab lainnya. Madzhab Hanafiyah berpandangan bahwa rukun jual beli hanya satu, yakni ijab dan kabul. Ijab dan kabul ini memperlihatkan adanya kesepakatan dan kerelaan (ridha) dari kedua belah pihak untuk melakukan pertukaran barang. Kesepakatan ini bisa dinyatakan secara verbal (ucapan) atau melalui perbuatan. Dengan kata lain, yang menjadi rukun dalam jual beli menurut Hanafiyah adalah proses terjadinya kesepakatan antara penjual dan pembeli. Ini berbeda dari mazhab lain yang umumnya memasukkan unsur-unsur lain seperti penjual, pembeli, barang yang diperjualbelikan, dan harga sebagai rukun jual beli. dipenuhi, sholat itu tetap sah, tetapi tidak sempurna dan pahalanya berkurang.<sup>6</sup>

Ada juga rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu:

- 1) Ba'i (penjual)
- 2) Mustari (pembeli)
- 3) Sighat (ijab dan qabul)<sup>7</sup>
- 4) Ma'qud 'alaih (benda atau barang)

Syarat jual beli Ada juga syarat dalam jual beli yakni:

- 1) Berakal
- 2) Baligh
- 3) Tempat akad
- 4) Objek akad

Berlandaskan penjelasan Abdul Rahman, para ulama fiqh menetapkan sejumlah syarat sahnya jual beli, yakni:

- 1) Bebas dari Cacat Jual beli tidak sah jika mengandung cacat, seperti: Ketidakjelasan Kriteria Barang: Jenis,

---

<sup>6</sup> Jafar Sidik, 'Jual Beli Sayuran Melalui Sms Atau Telepon Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Kelurahan Hadimulyo Barat Kecamatan Metro Pusat)', 2016, 1–23.

<sup>7</sup> Rachmat Syafei. Fiqih Muamalah. (Bandung: Pustaka Setia 2001), H. 75-74

kualitas, dan kuantitas barang yang dijual tidak diketahui secara jelas. Harga Tidak Jelas: Jumlah harga yang disepakati tidak pasti atau ambigu. Unsur Tipuan, Paksaan, dan Mudharat: Transaksi terjadi dengan tipu daya, paksaan, atau menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Syarat yang Merusak Jual Beli: Adanya persyaratan yang bertentangan dengan syariat Islam atau prinsip jual beli yang sah.

- 2) Penguasaan Barang dan Harga Dalam jual beli benda bergerak, sah jika: Pembeli Menguasai Barang: Barang yang diperjualbelikan bisa langsung dikuasai oleh pembeli. Penjual Menguasai Harga: Penjual menerima pembayaran harga yang disepakati.<sup>8</sup>

Abdul Rahman menjelaskan bahwa objek jual beli harus memenuhi sejumlah syarat, yakni:

- 1) Suci, Bermanfaat, bisa Diserahkan, dan Dimiliki Penuh  
Suci: Barang yang diperjualbelikan tidak boleh najis atau haram menurut syariat Islam. Bermanfaat: Barang itu memiliki manfaat dan kegunaan yang jelas bagi pembeli. bisa Diserahkan: Penjual bisa menyerahkan barang pada pembeli secara sah. Dimiliki Penuh: Barang itu harus dimiliki sepenuhnya oleh salah satu pihak, baik penjual ataupun pembeli.
- 2) Kejelasan Objek dan Pembayaran Objek Jelas: Baik pembeli ataupun penjual harus mengetahui secara jelas karakteristik objek jual beli, seperti jenis, kualitas, dan kuantitasnya. Pembayaran Jelas: Pembayaran yang disepakati harus jelas dan tidak ambigu, baik dalam hal nominal ataupun cara pembayarannya.
- 3) Larangan Pembatasan WaktuJual Beli Abadi: Tidak diperbolehkan menjual barang dengan batasan waktu khusus, baik diketahui ataupun tidak diketahui. Pengecualian Jual Beli Pelunasan: Pengecualian diperbolehkan untuk jual beli pelunasan (bai' al-wafa), yakni penjualan rumah dengan syarat pembeli bisa

---

<sup>8</sup> Sapiudin Gazaly, h, Abdul Rahman, Ihsan, h. Ghufron, Shidiq, *Fiqh Muamalat* (Kota Mataram: Kencana Prenada Media Group, 2010, 2010). H. 77

mengembalikannya dengan harga khusus, sehingga jual beli itu dibatalkan.<sup>9</sup>

Memenuhi syarat-syarat jual beli ibarat membangun pondasi yang kokoh untuk sebuah transaksi. Dengan terpenuhinya syarat-syarat itu, jual beli bisa berjalan dengan adil, transparan, dan terhindar dari potensi perselisihan di kemudian hari. Hal ini tentunya akan memberikan rasa aman dan kepastian bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi.

#### d. Macam-Macam Jual Beli

Sudut pandang hukum Islam dan sudut pandang produk yang diperjualbelikan adalah dua macam jual beli yang diperhatikan. Jual beli menurut hukumnya sah menurut hukum Islam dan jual belinya batal menurut hukum Islam.

- 1) Jual beli barang yang diharamkan
- 2) Jual beli sperma hewan. Jual beli daging kambing yang belum dikuliti dan ditimbang diperbolehkan oleh hukum islam, sama dengan diperbolehkannya penjualan ayam sembelih yang kotorannya masih berada di dalam perut ayam..
- 3) Jual beli melalui perantara bermakna melakukan pemesanan barang dengan memakai perjanjian jual beli yang belum dibayar seluruhnya, tetapi tiba-tiba ia menarik diri dari hak akad.
- 4) Diharamkan membeli atau menjual bayi hewan yang masih dalam kandungan induknya sebab barangnya belum berwujud.
- 5) Jual beli tanaman yang masih berada di sawah atau ladang yang belum diketahui bentuknya, hal ini masih bisa menimbulkan penyesalan di pihak penjual atau pembeli, dimana jual beli ini diklsifikasikan sebagai jual beli gharar.
- 6) Jual beli *mukhadarah*, yakni memperdagangkan buah yang belum siap dipanen adalah haram sebab masih belum jelas apakah buah itu akan membusuk atau jatuh ke tanah sebelum dipetik oleh pemiliknya.
- 7) Jual beli *Muammasah*, yakni jual beli dengan menyentuh kain yang dipanjangkan, dimana kain itu harus dibeli oleh orang yang menyentuhnya.

---

<sup>9</sup> Ter.Fachruddin Saltut, Mahmud, Nurhakim, Moh., Al Muslih, Abdullah, Bashir, Abu Umar, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Ponorogo: Darul Haqq , 2004, 2004). H. 90-91

- 8) Jual beli *munabadzah*, yakni jual beli dengan cara melempar, sama dengan mengadakan lelang dimana penawar tertinggi adalah pihak yang menang, hal ini menimbulkan kekhawatiran perihal penipuan.
- 9) Jual beli *muzaabanah*, yakni memperdagangkan barang basah dan kering, dimana tidak terjadi keseimbangan barang yang diperdagangkan sebab barangnya dicampur.

Di lain sisi jual beli ditinjau dari segi denda dibagi menjadi tiga macam, yakni:

- 1) Jual beli barang yang tampak wujud barangnya
- 2) Jual beli yang dipaparkan sifat-sifatnya dalam janji
- 3) Jual beli benda yang barangnya belum berwujud di depan mata<sup>10</sup>

Jual beli benda yang kasat mata maksudnya barang yang diperjualbelikan sudah di depan mata saat pembeli dan penjual membuat akad jual beli, hal ini banyak dilakukan, hal ini juga diperbolehkan, misalnya pada saat membeli beras di pasar. Tetapi ada juga praktek jual beli di masyarakat yang hanya disebutkan sifat atau contohnya saja. Masyarakat melakukan hal ini saat memperjualbelikan barang, misalnya memesan makanan yang disebut bai' salam, hal ini diperbolehkan menurut syariat Islam.

Tetapi barang yang belum berwujud atau ciri-cirinya belum ada seperti membeli kacang-kacangan di tanah, membeli ikan dari telaga yang tidak jernih, jika diperjualbelikan hukumnya haram menurut syariat Islam, kecuali bagi sebagian orang yang sudah berpengalaman dalam bidangnya perkiraan, jadi diperbolehkan.<sup>11</sup>

#### e. Metode Marketing dalam Jual Beli

Metode marketing adalah permata mahkota dari semua aktivitas bisnis dan ekonomi. Ini mengacu pada pendekatan strategis dan sistematis yang dipakai perusahaan atau individu untuk mempromosikan, mengiklankan, dan menjual produk atau layanan mereka. Metode pemasaran umum yang pertama adalah periklanan, hubungan masyarakat, dan pemasaran media sosial.

Suatu bisnis yang mengandung unsur komersil atau yang mencari pendapatan atau keuntungan tentu memerlukan

---

<sup>10</sup> Shobirin Shobirin, 'Jual Beli Dalam Pandangan Islam', *Bisnis : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3.2 (2016), 239 <<https://doi.org/10.21043/Bisnis.V3I2.1494>>.

<sup>11</sup> Shobirin.

pemasaran agar operasionalnya tetap berjalan lancar dan berkelanjutan. Perusahaan atau pemilik bisnis mutlak membutuhkan departemen pemasaran. Sebab pemasaran adalah kekuatan pendorong suatu perusahaan, badan hukum atau perusahaan, maka kekuatan dan kelemahan organisasi bisnis dan non-bisnis sangat bergantung pada pemasaran.

Di era modern, peran pemasaran dalam dunia usaha sangatlah krusial. Sering kali, istilah ini disalahartikan dengan sejumlah istilah lain seperti penjualan, perdagangan, dan distribusi. Kesalahpahaman ini muncul sebab pihak-pihak terkait memiliki fokus dan tujuan yang berbeda-beda. Sebagai contoh, seorang salesman atau manajer penjualan yang membahas tentang pemasaran, pada dasarnya sedang membicarakan tentang penjualan.

Hukum Islam menghalalkan pemasaran sebagai salah satu jenis muamalah sepanjang semua pihak yang terlibat dalam transaksi terlindung dari tindakan yang dilarang oleh hukum syariah. Disiplin bisnis strategis yang dikenal sebagai pemasaran syariah memandu proses menghasilkan, menyediakan, dan mentransfer nilai dari pemrakarsa pada pemangku kepentingannya dengan cara yang selaras dengan prinsip-prinsip akad Islam dan muamalah.<sup>12</sup>

Menurut Islam, pemasaran adalah proses pembelian dan penjualan sesuatu sambil memperlihatkan kelebihan dan kekurangannya pada calon pelanggan agar pihak itu tertarik untuk membelinya. Selaras dengan apa yang difirmankan oleh Allah dalam al-Quran, dalam surah At-Taubah ayat 111:

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنْ لَهُمُ الْجَنَّةُ يُفَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ وَعَدًّا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْبَةِ وَالْإِنجِيلِ وَالْقُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا بَبَيْعِكُمُ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ ۖ وَذَلِكَ هُوَ الْقَوْلُ الْعَظِيمُ

*"Sesungguhnya Allah membeli dari orang-orang mukmin diri dan harta mereka dengan surga yang Allah peruntukkan bagi mereka. Mereka membunuh atau terbunuh sebab berperang di jalan Allah. (Demikian ini adalah) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil, dan Al-Qur'an. Siapakah yang lebih menepati*

<sup>12</sup> Bank Mini Syariah And Jl a Yani Surabaya, "Hajar Swara Prihatta Perkembangan Ekonomi Syariah Sendiri Sudah Bisa Konvensional . Sebab Sasaran Yang Hendak Dicapai Dalam Permintaan Dan Penawaran . Pasar Yang Mewadahi Interaksi," *Maliah Jurnal Hukum Bisnis Islam* 8 (2018): 96–124.

*janjinya daripada Allah? Maka, bergembiralah dengan jual beli yang sudah kamu lakukan itu. Demikian itulah kemenangan yang agung."*

Marketing juga merupakan kegiatan atau usaha yang menjual produk atau jasa yang memberikan kepemilikan pada pembeli dengan harga khusus. Penjualan bisa dilakukan dengan sejumlah cara, seperti penjualan langsung dan lewat perwakilan penjualan. Berlandaskan kegiatan pemasaran dalam menjual produk, pada saat menjual minuman lada tea, pemasaran menjelaskan pada pembeli bagaimana transaksi pembelian dilakukan melalui sistem cash.

Sistem cash adalah transaksi pembelian minuman secara tunai. Jika pembeli membeli minuman secara tunai. Pemasaran mengkomunikasikan harga minuman yang sudah ditentukan pada pembeli. Alat pembayaran tunai identik dengan uang, baik dalam bentuk koin logam ataupun kertas. Uang ini tersedia dalam sejumlah pecahan untuk memudahkan berbagai jenis transaksi.

Ada juga Barang harus memenuhi tiga syarat untuk bisa dibeli atau dijual, yakni harus dalam situasi baik, bisa dimanfaatkan, dan menjadi milik orang yang melakukan aqad. Aqad bisa dilangsungkan jika memenuhi sejumlah -syarat umum berikut:

- 1) Aqad dilakukan oleh sejumlah pihak yang sudah cukup untuk bertindak hukum.
- 2) Syara' mengakui objek syara'
- 3) Syara' tidak melarang aqad itu
- 4) Ada manfaat yang ditimbulkan dari aqad itu
- 5) Pernyataan ijab tetap utuh dan shohih sampai terjadinya qobul
- 6) Satu majlis dijadikan sebagai tempat dijalankannya aqad ijab dan qobul, dimana situasi proses suatu transaksi bisa digambarkan.
- 7) Syara' mengakui tujuan aqad secara jelas dalam jual beli, yakni hak milik penjual dipindahkan ke pembeli
- 8) Aqad memiliki tujuan yang tidak menyeleweng dari syara'.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Wardih, "Deskripsi Jual Beli Dalam Islam."

## 2. Living Hadis

### a. Deskripsi Living Hadis

Dalam bidang studi Islam, hadis hidup berkembang pesat dan menjadi disiplin formal. Mempelajari fenomena adat istiadat, tradisi, ritual, dan perilaku yang ada dalam masyarakat dan berlandaskan hadis nabi dikenal dengan istilah living hadis. Syaifuddin Zuhry Qudsy<sup>14</sup> menuturkan bahwa mempelajari fenomena adat, tradisi, ritual, dan perilaku yang ada dalam masyarakat dan memiliki landasan dikenal dengan istilah living hadith.

Tetapi Sahiron Syamsudin<sup>15</sup> menuturkan bahwa para ulama, penguasa, dan hakim menafsirkan sunnah nabi yang disebut dengan hadis yang hidup secara bebas selaras dengan situasi yang ada, sehubungan dengan hal itu menurutnya hadis itu bisa diucapkan selaras dengan kondisi (situasi) suatu daerah, dimana pada saat itu timbul problematika baru dan belum ada undang-undang yang mengatur problematika itu.<sup>16</sup>

### b. Sejarah Living Hadis

Jika berbicara mengenai "living hadis" mungkin baru pertama kali didengar oleh banyak orang, sehingga belum banyak yang memahami maknanya secara mendalam. Pemahaman yang terbatas: Bagi mereka yang sudah familiar dengan istilahnya, pemahaman mereka tentang living hadis mungkin masih terbatas dan belum menyeluruh. Anggapan sebagai fenomena baru: Ada anggapan bahwa living hadis adalah fenomena baru dalam kajian hadis, padahal sebenarnya living hadis merupakan bagian integral dari tradisi dan praktik Islam sejak lama. Penting untuk ditekankan bahwa living hadis bukan sekadar permasalahan baru dalam hadis, melainkan sebuah perspektif baru dalam memahami dan menafsirkan hadis. Living hadis menekankan pada bagaimana hadis diinterpretasikan dan dipraktikkan dalam konteks sosial dan budaya yang terus berkembang.<sup>17</sup>

Hadits bagi umat Islam penting sebab mengungkapkan sejumlah hadis yang mengalami perkembangan pada masa

---

<sup>14</sup> Saifuddin Zuhri Qudsy, *Living Hadis* (Yogyakarta: 1, 2016).

<sup>15</sup> Sahiron Syamsuddin, *Metodologi Penelitian Living Qur'an Dan Hadis* (Yogyakarta: Teras: Sahiron Syamsuddin, 2007).

<sup>16</sup> Fadhilah Iffah, 'Living Hadis Dalam Konsep Pemahaman Hadis', *Thullab: Jurnal Riset Dan Publikasi Mahasiswa*, 1.1 (2021), 1–15.

<sup>17</sup> Saifuddin Zuhri Qudsy, 'Living Hadis: Genealogi, Teori, Dan Aplikasi', *Jurnal Living Hadis*, 1.1 (2016), 177 <<https://doi.org/10.14421/Livinghadis.2016.1073>>.

Nabi. Sejumlah tradisi yang ada pada masa Nabi menyebut pribadi Nabi sebagai utusan Allah Ta'ala. Jika kita merujuk pada hadis Nabi sebagaimana yang dipaparkan oleh para ulama hadis masa kini yang menghadirkan istilah hadis dan membedakannya dengan istilah sunnah, maka di dalamnya terkandung prasyarat yang diperlukan bagi terciptanya tatanan sosial, agama, dan negara. Nabi Muhammad SAW muncul sebagai tokoh utama dan masyarakat pun mulai mengikutinya. Selama ini istilah hadis semakin populer di kalangan masyarakat umum. Tentu saja, istilah ini memiliki banyak makna dan memerlukan sejumlah epistemologi sepanjang sejarahnya.<sup>18</sup>

Tindakan para sahabat Nabi Muhammad yang tidak disyariatkan oleh Nabi disebut dalam sejarah Islam sebagai *awwaliyat*. Meskipun demikian, istilah ini tidak sering digunakan dalam hadis atau tradisi hukum. Dari segi fiqh, para sahabat dan *tabi'in* generasi selanjutnya merupakan sumber tambahan ilmu pengetahuan Islam selain dari hadis Nabi Muhammad SAW. Kedua generasi tersebut diyakini memahami misi Nabi Muhammad dan ajarannya lebih unggul dibandingkan generasi lainnya. Cakupan sumber materi hadis tidak hanya terbatas pada Nabi Muhammad sendiri, para sahabat dan *tabi'in* juga bisa memberikan informasi, hampir selaras dengan tradisi fiqh dalam tradisi hadis. Sesudah melakukan *ijtihad*, mereka menjadi teladan bagi para ulama yang datang sesudah mereka. Diskursus hadis *Mawquf* dan *Maqtu'* dimulai dari sini.

### c. Variasi Living Hadis

Hadits Nabi Muhammad saw yang menjadi rujukan bagi umat Islam banyak kita jumpai dalam kehidupan masyarakat umum. Dalam hal ini, setidaknya ada tiga versi dan gaya hadis yang berlainan. Ketiga jenis tradisi itu adalah tulisan lisan dan praktik. Berlandaskan uraian yang dibahas, diasumsikan ada sejumlah bentuk umum yang kadang-kadang berkaitan satu sama lain. Hal ini disebabkan budaya Islam lebih banyak mengandung fenomena dibandingkan dua tradisi lainnya. Ketiga jenis itu akan dijelaskan di bawah ini:

#### 1) Tradisi Tulis

---

<sup>18</sup> Iffah. Living Hadis Dalam Konsep Pemahaman Hadis', *Thullab: Jurnal Riset Dan Publikasi Mahasiswa*, 1.1 (2021), 1–15.

Pengembangan hadis yang hidup sangat bergantung pada tradisi tulis. Menulis lebih dari sekedar alat berekspresi yang sering dipajang di ruang publik seperti masjid, sekolah, pesantren, bus, dan tempat lainnya. Tradisi tulis sangat penting dalam perkembangan living hadis. Lebih dari sekedar tulisan yang terpampang di tempat strategis, tradisi tulis menjadi wadah untuk memahami dan memaknai hadis secara mendalam. Membahas dan menafsirkan hadis tidak bisa dilakukan secara tekstual semata. Diperlukan pemahaman kontekstual, termasuk latar belakang (asbabul wurud) di balik kemunculan hadis itu. Contohnya, hadis tentang kepemimpinan perempuan dalam kerajaan Persia. Hadis ini tidak bisa dipahami secara general, sebab konteksnya adalah respon Nabi Muhammad pada situasi spesifik di Persia saat itu, di mana kerajaan dipimpin oleh seorang wanita. Sehubungan dengan hal itu, dalam memahami hadis Nabi, diperlukan pendekatan yang mempertimbangkan aspek temporal, lokal, dan kontekstual. Hal ini penting untuk memastikan pemahaman yang utuh dan selaras dengan maksud Nabi Muhammad saw.<sup>19</sup>

## 2) Tradisi Lisan

Tradisi lisan merupakan salah satu wujud nyata living hadis dalam kehidupan umat Islam. Tradisi ini termanifestasikan dalam sejumlah praktik keagamaan, seperti bacaan dalam shalat Subuh hari Jumat. Di kalangan pesantren, terlebih yang diasuh oleh kiyai hafiz Al-Qur'an, shalat Subuh hari Jumat memiliki kekhasan tersendiri. Shalat ini biasanya lebih panjang dibandingkan hari-hari biasa sebab di dalamnya dibaca dua ayat panjang, yakni Haammim, Al-Sajadah, dan Al-Insan. Tradisi lisan ini bukan sekedar kebiasaan semata, melainkan memiliki landasan hadis Nabi Muhammad SAW. Hadis itu meriwayatkan bahwa Nabi Muhammad SAW membaca dua ayat panjang dalam shalat Subuh hari Jumat. Para sahabat Nabi pun mengikuti kebiasaan beliau ini dan meneruskannya pada generasi selanjutnya. Penerapan tradisi lisan dalam shalat Subuh hari Jumat ini memperlihatkan bagaimana living hadis dipraktikkan dan diwariskan dari generasi ke generasi.

---

<sup>19</sup> Muniaty Aisyah, 'Islamic Bank Service Quality And Its Impact On Indonesian Customers' Satisfaction And Loyalty', 2018  
<<https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/68761>>.

Tradisi ini bukan hanya menjadi pengingat akan ajaran Nabi Muhammad SAW, tetapi juga memperkaya makna dan pengalaman spiritual dalam shalat.<sup>20</sup>

Pada kenyataannya, tradisi lisan hadits hidup berkembang seiring dengan adat istiadat Islam, seperti bacaan dalam menunaikan salat Jumat. Model lisan yang dipakai masyarakat juga serupa, terlebih dalam sejumlah bentuk salat pasca salat dan dzikir. Sejumlah orang menjalankannya dalam bentuk sedang dan panjang, tetapi ada pula yang menjalankannya dalam bentuk pendek, sesuai anjuran Rasulullah.

### 3) Tradisi Praktek

Ada kecenderungan di kalangan umat Islam untuk mengikuti tradisi praktek yang ada dalam living hadis ini. Berlandaskan Nabi Muhammad SAW, salah satu kendala dalam mengajarkan prinsip-prinsip Islam adalah masalah ibadah shalat.

## B. Penelitian Terdahulu

Di sini, banyak penelitian terdahulu yang akan dibahas oleh peneliti. Peneliti akan membahas sejumlah studi yang sudah dijalankan oleh peneliti lain sebab sejauh pengetahuannya, ada banyak karya ilmiah yang membahas isu-isu terkait pemasaran (marketing). Tujuan dalam studi ini adalah untuk membuktikan bahwa penelitian sebelumnya belum pernah menyemai penelitian ini. Penelitian ini juga akan memperlihatkan bahwa, meskipun temanya hampir sama, penelitian ini menemukan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul: “Metode Bisnis Perspektif Hadis” ditulis oleh Akhmad Faizin mahasiswa dari Fakultas Ushuluddin Institut Agama Islam Negeri Jember 2021. Dalam skripsi ini penelitian pada bisnis sistem jual beli kredit di dealer sepeda motor honda Jember. Persamaan antara skripsi ini dengan skripsi yang dikaji oleh peneliti adalah topik penelitiannya sama dengan metode bisnis yang dipelajari dalam hukum islam. Dan perbedaannya dalam skripsi peneliti adalah berlainan dengan penelitian yang memakai objek metode pemasaran, sistem cash pada penjualan minuman ladza tea pada studi jual beli kredit dealer sepeda motor honda.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Iffah. Living Hadis Dalam Konsep Pemahaman Hadis’, *Thullab: Jurnal Riset Dan Publikasi Mahasiswa*, 1.1 (2021), 1–15.

<sup>21</sup> Akhmad Faizin, ‘Metode Bisnis Perspektif Hadis (Studi Living Hadis Pada marketing Dealer Honda Cv. Surya Gemilang Motor Di Jember)’, 2021.

2. Skripsi yang berjudul: “Marketing Syariah perspektif Muhammad Syakir Sula” ditulis oleh Aulia UI Mardiah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan 2018. Dalam skripsi ini, penelitian berfokus pada marketing syariah dari sudut pandang muhammad syakir sula. Persamaan skripsi ini dengan disertasi yang sedang dipelajari peneliti adalah sama untuk mencari topik penelitian yaitu marketis bisnis. Dan perbedaannya dengan skripsi peneliti adalah jika diperhatikan dari sudut pandang marketing yang berlainan yaitu syariah secara umum ulasan Syakir Sula berlainan dengan peneliti yang memakai skripsi marketing kedai ladza tea ang dinilai berlandaskan perspektif hadis.<sup>22</sup>
3. Skripsi yang berjudul: “Etika Berbisnis Dalam Perspektif Hadis” ditulis oleh Syarifatunnisa mahasiswi dari Fakultas Ushuluddin Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2014. Dalam skripsi ini penelitian berfokus pada etika bisnis dalam perspektif hadis. Persamaan antara skripsi ini dengan objek yang dikaji oleh peneliti adalah sama dengan objek yang dikaji, yakni bisnis. Dan perbedaannya dengan skripsi peneliti adalah etika secara umum dengan metode penelitian bisnis dekedai minuman ladza tea diperhatikan dari sudut pandang hadis.<sup>23</sup>
4. Skripsi yang berjudul: “Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam” ditulis oleh Ahmad Jauhari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar 2020. Dalam skripsi ini peneliti fokus pada konsep strategi pemasaran dalam islam. Persamaan skripsi ini dengan skripsi yang sedang dikaji oleh peneliti adalah sama-sama membahas perihal pemasaran dalam transaksi jual beli. Di lain sisi, penelitian peneliti berlainan dengan peneliti ini sebab penelitian ini membahas perihal mekanisme transaksi dalam hukum Islam, di lain sisi, peneliti memakai objek metode marketing dalam transaksi jual beli barang, dan sumber hukumnya bersumber dari hadits yang merupakan sumber Islam.<sup>24</sup>

### C. Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir merupakan landasan yang memuat perpaduan antara teori, fakta observasi dan tinjauan pustaka, yang nantinya bisa dijadikan landasan dalam penulisan artikel ilmiah.

---

<sup>22</sup> Auliya UI Mardiah, ‘Marketing Syariah Perspektif Muhammad Syakir Sula’, *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 01.01 (2018), 1689–99.

<sup>23</sup> Atas Hadis And Tentang Ihtikā, “Etika Berbisnis Dalam Perspektif Hadis: Studi Atas Hadis Tentang Ihtikā r,” 2014, 20.

<sup>24</sup> a Jauhari, ‘Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Pt Mega Indah Sari Timor, Gowa)’, 2020.

Sebagai landasan, struktur pemikiran ini dipakai untuk menjelaskan konsep-konsep penelitian yang akan dilakukan.

Diperhatikan dari struktur berpikirnya ada tiga jenis, yakni kerangka teori, kerangka operasional, dan kerangka konseptual. Struktur pemikiran memiliki kelebihan yang besar. Diantaranya adalah bisa membantu peneliti menempatkan penelitian pada konteks yang lebih luas. Tidak hanya itu, juga akan membantu dan mempermudah peneliti dalam mengevaluasi rumusan masalah yang diambil. Terakhir, manfaat berpikir terstruktur adalah menemukan konsep. Konsep yang dipakai untuk problematika yang diterapkan di lapangan.

Ada juga buktinya. Hadits memberikan banyak penjelasan perihal jual beli. Penting juga untuk mengetahui metode yang dipakai selama transaksi. Persaingan dalam bisnis sulit untuk dihindari. Persaingan usaha adalah suatu keterampilan yang dimiliki oleh para pengusaha saat mereka sedang berkonflik dengan pengusaha lain untuk mendapat atau memenangkan konsumen, menawarkan produk dengan kualitas atau harga yang baik.

Strategi pemasaran yang dipakai pengusaha untuk mencapai tujuan organisasi/bisnisnya selaras dengan yang sudah ditentukan sebelumnya dan sepanjang prosesnya selaras dengan akad dan prinsip muamalah dalam Islam. Tujuan dari melakukan hal ini adalah untuk menciptakan keunggulan kompetitif jangka panjang yang bisa dipakai baik untuk pembelian ataupun penjualan.

**Gambar 2.1**  
**Skema Kerangka Berfikir**

