

**HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP
WISATAWAN PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH**

(Studi Kasus Di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo)

SKRIPSI

OLEH:

HAFIDZAH MAZHARANI TAMBUNAN
NIM. 24.15.3.078



FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA

MEDAN

2020 M/1441 H

**HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP
WISATAWAN PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH**

(Studi Kasus Di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo)

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S-1) Dalam Ilmu Syari'ah pada Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah) Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sumatera Utara

OLEH:

HAFIDZAH MAZHARANI TAMBUNAN

NIM. 24.15.3.078



FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA

MEDAN

2020 M/1441 H

PERSETUJUAN

**HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP
WISATAWAN PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH
(Studi Kasus Di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo)**

Oleh:

HAFIDZAH MAZHARANI TAMBUNAN
NIM. 24.15.3.078

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Mustafa Kamal Rokan, S.HI, MH
NIP. 19780725 200801 1 006

Cahaya Permata, M.H
NIP. 19861227 201503 2 002

Mengetahui:

Ketua Jurusan Muamalah.
Fakultas Syariah dan Hukum
UIN-SU Medan

Fatimah Zahara, MA
NIP. 19730208 199903 2 001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hafidzah Mazharani Tambunan

NIM : 24.15.3.078

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **“HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP WISATAWAN PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH (Studi Kasus Di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo)**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul di atas adalah hasil karya saya, kecuali kutipan-kutipan didalamnya yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 17 Desember 2020

Yang Membuat Pernyataan

Hafidzah Mazharani Tambunan
NIM. 24.15.3.078

IKHTISAR

Skripsi ini berjudul: “HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP WISATAWAN PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH (Studi Kasus Di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo)”. Penelitian ini dilatar belakangi oleh permasalahan pokok yang mendasar, yaitu terjadinya diskriminasi harga dalam menetapkan harga dalam jual beli terhadap wisatawan. Yang mana di tempat wisata terdapat wisatawan yang datang dari berbagai daerah serta pedagang yang menjual berbagai macam *souvenir* dan menawarkan jasa sewa kuda sebagai pelengkap berwisata. Dalam transaksi jual beli adanya peningkatan harga barang yang dilakukan oleh penjual karena adanya faktor perbedaan dari segi ras, warna kulit, dan bahasa pembeli. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana hukum diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di pasar buah berastagi. Masalah yang akan diteliti adalah bagaimana konsep diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di pasar buah berastagi, bagaimana praktik diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di pasar buah berastagi dan apakah hukum diskriminasi harga tersebut menurut perspektif Ibnu Taimiyah. Penelitian ini dilakukan di Pasar Buah Berastagi. Metode yang digunakan dalam menghimpun data adalah penelitian lapangan (*field research*) digabung dengan penelitian kepustakaan (*library research*). Tipe penelitian ini merupakan yuridis empiris dengan pendekatan *conseptual* dan *case approach*. Bahan dikumpulkan melalui wawancara, observasi dan studi dokumen. Data diolah dengan menggunakan metode kualitatif dengan logika berfikir deduktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi memiliki sistem menetapkan biaya harga plus. Praktik diskriminasi harga dalam jual beli yaitu penjual yang memberikan harga jual pada barang yang sama kepada pembeli yang berbeda. Diskriminasi harga tersebut hanya menguntungkan satu pihak saja sehingga adanya ketidakadilan harga bagi para wisatawan dan merugikan orang lain. Perbuatan yang dilakukan oknum penjual adalah perbuatan zalim. Maka berdasarkan itu jika ditinjau dari perpspektif Ibnu Taimiyah apa yang dilakukan pedagang di Pasar Buah Berastagi adalah haram.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum wr.wb

Rasa syukur dan puji kepada Allah Tuhan yang maha pemurah. Hanya atas izin dan kemudahan yang Ia limpahkan, maka skripsi ini bisa terselesaikan dengan lancar.

Keberhasilan peneliti tak luput atas dukungan orang-orang hebat dan terdekat. Untuk itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak rektor yaitu Prof. Dr. Alfi Syahrin, M. Ag selaku pimpinan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara beserta para wakil Rektor.
2. Bapak dekan yaitu Ardiansyah, LC, MA, selaku pimpinan Fakultas Syariah dan Hukum UIN-SU.
3. Bunda Fatimah Zahara, MA selaku Ketua Jurusan Muamalah, Ibu Tetty Marlina Tarigan, M.Kn selaku Sekretaris Jurusan Muamalah dan Ibu Laila Rohani selaku penasehat akademik yang telah memberikan nasihat dan arahan dalam menjalankan proses perkuliahan.
4. Bapak Dr. Mustafa Kamal Rokan, S.HI, MH (Pembimbing I) dan Ibu Cahaya Permata, M.H (Pembimbing II), yang tulus memberikan bimbingan dan arahan kepada mahasiswanya. Semoga ilmu yang diberikan menjadi pahala amal jariyah aamiin.
5. Kedua Orang tua tercinta Ayah dan Umi. Serta saudara kandung saya Mar'ie Habibi, Frits Ahmad dan Farhan Mazhari.

6. Teman istimewa Sopia Maulida Spd. dan Muhammad Puji Alfaed yang telah membantu penulis dalam penerjemahan serta seluruh teman IKRH 24.
7. Teman-teman seperjuanganku dalam mengerjakan skripsi Eka Putri Utamima, Nurhalizah, Lulu Elvirayani, SH., Muhammad Ikhwanul Ihsan SH. yang telah membantu saya selama melakukan riset dalam pembuatan skripsi ini. Serta Keluarga Muamalah B Stambuk 2015.
8. Seluruh pihak yang sudah membantu dan mendoakan perjalanan penulis selama berkuliah di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Akhirnya pada Allah SWT jugalah peneliti berserah diri, semoga amal baik semua ini bernilai ibadah disisi Allah SWT dan mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat bagi peneliti serta bagi pembaca pada umumnya. Aamin ya Rabbal Aalamiin.

Medan, 17 Desember 2020

Peneliti

Hafidzah Mazharani Tambunan

NIM.23.15.3.078

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	i
PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN.....	iii
IKHTISAR.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Kerangka Teori	10
F. Hipotesis	12
G. Metode Penelitian	13
H. Sistematika Pembahasan	16
BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG DISKRIMINASI DALAM	
 JUAL BELI	
A. Pengertian Diskriminasi.....	17
B. Landasan Hukum Diskriminasi.....	20
C. Bentuk Diskriminasi Dalam Jual Beli.....	24
1. Bentuk Diskriminasi Menurut Objek.....	24

	2. Bentuk Diskriminasi Menurut Undang Undang	26
	3. Bentuk Diskriminasi Menurut Tingkatan Diskriminasi Harga	28
	4. Bentuk Diskriminasi Menurut Ibnu Taimiyah	30
	D. Konsep Diskriminasi Harga di Pasar Buah Berastagi.....	33
BAB III	PRAKTIK DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP WISATAWAN DI PASAR BUAH BERASTAGI	
	A. Kondisi Geografis dan Demografis Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo	36
	B. Praktik Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo	40
	C. Faktor Penyebab Diskriminasi Harga di Pasar Buah Berastagi Kabupaten Karo	44
BAB IV	HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP WISATAWAN DI PASAR BUAH BERASTAGI DITINJAU DARI PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH	
	A. Biografi Ibnu Taimiyah.....	48
	B. Pandangan Masyarakat Tentang Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan Di Pasar Buah Berastagi Ditinjau Dari Perpsektif Ibnu Taimiyah.....	51
	C. Hukum Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan di Pasar Buah Berastagi Ditinjau Dari Perspektif Ibnu Taimiyah	54

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN- LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sebagaimana makhluk sosial yang saling membutuhkan satu sama lain, yang memang kodratnya hidup dalam masyarakat umum, tidak bisa terlepas dari saling memerlukan adanya manusia-manusia lain yang sama-sama hidup dalam masyarakat. Dalam konteks inilah terjadinya pergaulan antar manusia dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan individu maupun sosial. Pergaulan tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang lain, disebut dengan muamalat.¹

Muamalah yang artinya saling berbuat, saling bertindak, dan saling beramal atau juga berarti kegiatan atau pekerjaan. Kata ini menggambarkan suatu kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau lebih dalam memenuhi kebutuhan masing-masing.² Dimana satu individu membutuhkan individu yang lain dalam menghadapi berbagai persoalan hidup untuk memenuhi kebutuhan antara yang satu dengan yang lainnya. Karena setiap manusia mempunyai kebutuhan, sering terjadi pertentangan-pertentangan kehendak. Oleh karena itu, untuk menjaga keperluan masing-masing perlu ada aturan-aturan yang mengatur kebutuhan manusia agar tidak melanggar hak-hak yang lainnya.

¹ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2014), h. 278.

² Panji Adam, *Fikih Muamalah Adabiyah* (Bandung: Refika Aditama, 2018), h. 10.

Salah satu yang diatur oleh agama Islam adalah persoalan muamalah, muamalah adalah hukum yang mengatur hubungan antara satu individu dengan individu lain, atau antara individu dengan negara Islam, atau hubungan negara Islam dengan negara lain. Seluruh aturan ini bertujuan menjaga hak-hak manusia, merealisasikan kemaslahatan dan menjauhkan segala kemudharatan yang akan terjadi atau akan menimpa mereka.³

Ruang lingkup muamalah dalam kegiatan ekonomi ialah *ijab qabul*, saling meridhai, tidak adanya keterpaksaan dari salah satu pihak, hak dan kewajiban, kejujuran pedagang, penipuan, pemalsuan, penimbunan, dan segala sesuatu yang bersumber dari indera yang berkaitan dengan peredaran harta dalam kehidupan bermasyarakat. Hal ini tergambar dalam firman Allah SWT dalam surat An-Nisaa' ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”⁴

Ayat di atas menjelaskan larangan Allah mengkonsumsi harta dengan cara-cara yang batil. Kata batil oleh Al-Syaukani diterjemahkan *ma laisa bihaqqin* segala

³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam* (Jakarta: Amzah, 2010), h. 6.

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: CV Diponegoro, 2000), h. 65.

apa yang tidak benar (hak). Bentuk batil ini sangat banyak. Dalam konteks ayat di atas, sesuatu disebut batil dalam jual beli jika dilarang oleh *syara'*. Adapun perdagangan yang batil jika di dalamnya terdapat unsur *maisir*, *gharar*, *riba* dan *batil* itu sendiri. Dari pada melakukan perbuatan yang *batil*, Alquran memberi satu cara untuk memperoleh atau mendapatkan harta yaitu lewat perdagangan (*tijarah*). Perdagangan yang dimaksud bukan sekedar menjual dan membeli barang dengan harga tertentu, tanpa memerdulikan kondisi pembeli. Apa lagi perdagangan yang didalamnya ada penipuan atau pemaksaan. Oleh sebab itu perdagangan yang dilakukan harus memenuhi prinsip suka sama suka (*'an taradin minkum*). Kata *'an taradin* merupakan sifat dari *tijarah*.⁵

Ayat ini melarang manusia untuk mengumpulkan harta dengan jalan yang batil dan sebaliknya memerintahkan kepada manusia untuk mengumpulkan harta dengan jalan perdagangan yang didasari suka sama suka. Berkaitan dengan ini, Muhammad al-Bahiy dalam karyanya yang berjudul *Al-Fikr al-Islamy wa al-Mujtama' al-Islami* menyatakan, ungkapan “*illa an takuna tijaratan 'an taradin minkum*”, menunjukkan wujud keseimbangan dan kerelaan antara penjual dan pembeli tanpa adanya unsur penindasan atau paksaan.⁶

Mendapatkan keuntungan dalam jual beli, hukum asalnya dibolehkan. Bahkan setiap pedagang dimotivasi untuk mendapat keberkahan dalam aktivitas bisnisnya. Diantara bentuk keberkahan itu adalah mendapat keuntungan. Dari Hakim bin Hizam *radhiyallahu 'anhu*, Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda:

⁵ Al-Syaukani, *fath Al-Qadir* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 2004), h. 372.

⁶ Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Sebuah Eksplorasi Melalui kata-kata Kunci Dalam Al-Qur'an* (Medan: Ciptapustaka Media Perintis, 2012), h. 254.

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا.

Artinya: Dari Hakim bin Hizam r.a. dari Nabi SAW. Beliau bersabda: “Penjual dan pembeli boleh berkhiyar selama keduanya belum berpisah. Maka apabila keduanya jujur dan terbuka, maka diberkahi dalam jual belinya dan apabila bohong dan menyimpan (‘aib) dihapuskanlah barakah jual belinya”.⁷

Demikian halnya seperti di Pasar Buah Berastagi Kabupaten Karo. Sebagian pedagang menjual pakaian, aksesoris, buah dan berbagai macam souvenir. Pada penelitian ini penulis memfokuskan kepada diskriminasi harga jual beli antara wisatawan domestik dengan wisatawan asing. Jual beli yang dilakukan di Pasar Buah Berastagi penulis menemukan sebuah permasalahan tentang peningkatan harga barang yang dilakukan oleh penjual karena adanya faktor perbedaan dari segi ras, warna kulit, dan bahasa pembeli. Pembeli dengan warna kulit dan bahasa yang asing terlihat oleh penjual mendapatkan harga lebih tinggi dibandingkan dengan pembeli lain.

Pada saat penulis melakukan penelitian berbelanja di beberapa kios di Pasar Buah Berastagi. Peneliti menemukan adanya praktik jual beli yang dilakukan oleh oknum pedagang dengan mengambil keuntungan dua kali lipat dari wisatawan domestik dan wisatawan asing. Dapat dikatakan bahwa praktik jual beli yang dilakukan oleh oknum pedagang yaitu dengan cara membeda-bedakan harga atau diskriminasi harga antara wisatawan domestik dan wisatawan asing.

⁷ Achmad Sunarto, *Tarjamah Shahih Bukhari* (Semarang: Asy-Syifa', 1991), h. 237.

Kondisi ideal dalam pasar adalah apabila penjual dan pembeli mempunyai informasi yang sama tentang barang yang akan diperjual belikan. Apabila salah satu pihak tidak mempunyai informasi seperti yang dimiliki oleh pihak lain, maka salah satu pihak akan merasa dirugikan dan terjadi kecurangan dengan adanya permainan harga yang zalim. Ibnu Taimiyah dalam kitabnya *Al-Hisbah fi Al-Islam* membedakan dua jenis harga, yakni harga yang tidak adil dan cacat hukum serta harga yang adil dan sah menurut hukum:

وَمِنْ هُنَا يَتَبَيَّنُ أَنَّ السِّعْرَ مِنْهُ مَا هُوَ ظُلْمٌ لَا يُجُوزُ، وَمِنْهُ مَا هُوَ عَدْلٌ جَائِزٌ.⁸

Artinya: Dan dari sini jelaslah bahwa harga itu diantaranya ada yang zholim dan dia tidak diperbolehkan, dan ada juga yang adil dan dia diperbolehkan.

Dalam kitab *al Hisbah* Ibnu Taimiyah lebih memperjelas apa yang dimaksud dengan harga yang adil yaitu:

فَإِذَا كَانَ النَّاسُ يُبِيعُونَ سِلْعَهُمْ عَلَى الْوَجْهِ الْمَعْرُوفِ مِنْ غَيْرِ ظَلَمٍ مِنْهُمْ وَقَدْ اِرْتَفَعَ السِّعْرُ إِمَّا لِقَلَّةِ الشَّيْءِ، وَإِمَّا لِكثْرَةِ الْخَلْقِ، فَهَذَا إِلَى اللَّهِ.

Artinya: Apabila orang-orang memperjual belikan barang dagangannya dengan cara-cara yang bisa dilakukan tanpa ada pihak yang dizholimi kemudian harga mengalami kenaikan karena kurangnya persediaan barang ataupun bertambahnya jumlah penduduk (permintaan) maka itu semata-mata karena Allah.

⁸ Ibnu Taimiyah, *Al-Hisbah Fi Al-Islam* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah), h. 22.

Kemudian Ibnu Taimiyah mengatakan Rasulullah s.a.w. ketika sedang naiknya harga, beliau diminta oleh orang banyak supaya menentukan harga, maka jawab Rasulullah s.a.w.:

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمَسْعُورُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَ إِنِّي لِأَرْجُو أَنَّ أَلْقَى اللَّهَ وَ لَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَ لَا مَالٍ.

Artinya: “Allah-lah yang menentukan harga, yang mencabut, yang meluaskan dan yang memberi rezeki. Saya mengharap ingin bertemu Allah sedang tidak ada seorang pun di antara kamu yang meminta saya supaya berbuat zalim baik terhadap darah maupun harta benda.” (Riwayat Ahmad, Abu Daud, Tarmizi, Ibnu Majah, ad-Darimi dan Abu Ya'la)

Rasulullah SAW menegaskan dalam hadis tersebut, bahwa ikut campur dalam masalah pribadi orang lain tanpa suatu kepentingan yang mengharuskan, berarti suatu perbuatan zalim, di mana beliau ingin bertemu Allah dalam keadaan bersih samasekali dari pengaruh-pengaruh zalim itu. Akan tetapi jika keadaan pasar itu tidak normal, misalnya ada penimbunan oleh sementara pedagang, dan adanya permainan harga oleh para pedagang, maka waktu itu kepentingan umum harus didahulukan dari pada kepentingan perorangan.

Kemudian beliau mengatakan bahwasannya dalam perdagangan dan pertukaran dibolehkan sepanjang tidak bertentangan dengan syariat dan dibenarkan oleh Nabi. Sedang sebagiannya dilarang yang kiranya tidak sesuai dengan tujuan dan jiwa syariat. Larangan ini berkisar dalam beberapa sebab, di antaranya:

1. Karena ada unsur untuk membantu perbuatan maksiat
2. Karena ada unsur penipuan
3. Karena ada unsur pemaksaan
4. Karena adanya perbuatan zalim oleh salah satu pihak yang sedang mengadakan transaksi (akad), dan sebagainya.

Jadi bila dikaitkan dengan permasalahan di Pasar Buah Berastagi bahwasannya perbedaan bahasa, logat, warna kulit dan ras bukanlah suatu hal untuk kemudian ikut campur dalam menetapkan harga jual beli agar menjadi murah. Dalam konteks ini seharusnya perbedaan tersebut tidak menjadi sebuah kepentingan dalam jual beli, sehingga perbedaan tersebut tidak boleh ikut mencampuri dalam masalah ini. Maka perbuatan seperti ini menjadi zalim.

Selanjutnya Ibnu Taimiyah mengatakan bahwa menetapkan harga ada yang bersifat zalim dan terlarang, seperti dalam kasus di Pasar Buah Berastagi ini yaitu dengan adanya permainan harga oleh pedagang. Dengan demikian pada pelaksanaan menentukan harga pada wisatawan di Pasar Buah Berastagi terdapat beberapa pedagang yang melakukan diskriminasi yaitu dengan membedakan harga kepada wisatawan lokal dan wisatawan asing dengan beralasan “jarang-jarang datang”, bahkan jika wisatawan tidak pintar menawar maka bisa dikenakan harga lebih tinggi dari pedagang.⁹

Dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat dari harga yang sebenarnya. Oknum pedagang mengambil kesepakatan untuk meraup keuntungan

⁹ Penjual, Pasar Buah Berastagi, wawancara pribadi, Berastagi, 15 Januari 2020

sebanyak-banyaknya. Dengan menawarkan ke wisatawan harga yang mencapai dua kali lipat dari harga biasanya. Dalam sistem ekonomi Islam hal ini juga dilarang karena dengan adanya informasi yang tidak sama antara kedua belah pihak, maka unsur rela sama rela dilanggar. Dalam hal melakukan jual beli, Islam telah mengajarkan untuk bersifat murah hati dalam hal menjual, membeli dan juga dalam hal menawar, termasuk akan berbagai ragam pembeli yang berbeda-beda dalam melakukan hal tersebut. Pada dasarnya dalam hal jual beli dilarang melakukan diskriminasi dalam bentuk apapun. Akan tetapi, dalam pengaplikasiannya di Pasar Buah kota Berastagi, pedagang mempermainkan harga demi mengambil keuntungan berlipat dari wisatawan dalam jual beli.

Berangkat dari permasalahan ini kemudian penulis berkeinginan untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul **“HUKUM DIKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP WISATAWAN PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH (Studi Kasus Di Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo)”**.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka penulis merumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana konsep diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi?
2. Bagaimana praktik diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi?

3. Bagaimana hukum diskriminasi harga jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi ditinjau dari perspektif Ibnu Taimiyah?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang telah dipaparkan, tujuan utama yang ingin dicapai dalam penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui konsep diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi
2. Untuk mengetahui praktik diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi
3. Untuk mengetahui apa hukum diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi ditinjau dari perspektif Ibnu Taimiyah

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian yang akan dilakukan, kiranya penelitian ini dapat berguna untuk:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan rujukan terhadap permasalahan yang diteliti dan untuk menambah wawasan khususnya bagi penyusun dan umumnya bagi perkembangan ilmu yang berkaitan dengan hukum diskriminasi harga jual beli terhadap wisatawan perspektif Ibnu Taimiyah. Bagi akademik, dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian.

2. Kegunaan Praktis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang sangat berharga bagi pihak yang terkait dengan diskriminasi harga sesuai dengan hukum

Islam. Bagi penulis, untuk mendapatkan gelar SH (Sarjana Hukum) di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

E. Kerangka Teoritis

Kerangka pemikiran adalah suatu orientasi klausul terhadap studi penelitian yang direnungkan. Kerangka pemikiran merumuskan suatu model terperinci suatu masalah dan pemecahannya.¹⁰ Harga merupakan rukun dari jual beli dalam pandangan Islam, jual beli dianggap sah apabila memenuhi empat syarat yaitu adanya penjual, pembeli, harga dan akad persetujuan.

Islam memandang bahwa penetapan harga merupakan hak bagi pelaku pasar, dimana pada dasarnya harga berjalan sesuai dengan permintaan dan penawaran, hal ini berlaku apabila pasar dalam keadaan normal, maka akan berlaku kesetaraan harga (*thaman al-mithl*).¹¹ Prinsip dasar perdagangan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan dalam melakukan transaksi tukar menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan memperoleh keridhoan Allah Swt dan melarang terjadinya pemaksaan. Oleh karena itu agar diperoleh satu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu perdagangan yang bermoral.

Rasulullah secara jelas telah banyak memberi contoh tentang sistem perdagangan yang bermoral ini. Yaitu perdagangan yang jujur, adil, tidak merugikan kedua belah pihak, seperti perdagangan yang mengandung ketidakjujuran,

¹⁰ Ahmad Usman, *Mari Belajar Meneliti* (Yogyakarta: Langge Prinitika, 2008), h. 138.

¹¹ Syahpawi, "Price Intervention Terhadap Kesetaraan Harga (Thaman Al-Mithl) Perspektif Barat Dan Islam," *Istilah: Jurnal Hukum Islam* Vol. Xiii No.1, (Nopember 2013), h. 120.

pemaksaan atau penipuan serta menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang banyak, mencegat penjualan dalam perjalanan menuju pasar, menyembunyikan informasi untuk keuntungan lebih besar serta mengurangi timbangan dan sebagainya adalah haram. Rasulullah SAW bersabda:

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَسْلَمَةَ حَدَّثَنَا مَالِكٌ عَنْ نَافِعٍ عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ نَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ النَّجَشِ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami 'Abdullah bin Maslamah telah menceritakan kepada kami Malik dari Nafi' dari Ibnu 'Umar radliallahu 'anhuma berkata; Nabi shallallahu 'alaihi wasallam melarang dari menambahkan harga barang dagangan yang mengandung unsur penipuan terhadap orang lain”.¹²

Termasuk di dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2008 tentang Penghapusan Diskriminasi Ras dan Etnis, pasal 4 Huruf a tentang Tindakan Diskriminatif: “Memperlakukan perbedaan, pengecualian, pembatasan, atau pemilihan berdasarkan pada ras dan etnis, yang mengakibatkan pencabutan atau pengurangan pengakuan, perolehan, atau pelaksanaan hak asasi manusia dan kebebasan dasar dalam suatu kesetaraan di bidang sipil, politik, ekonomi, sosial, dan budaya”.¹³

Tujuan dalam perdagangan dalam arti sederhana adalah memperoleh laba atau keuntungan, secara ilmu ekonomi murni asumsi yang sederhana menyatakan

¹² Abdullah Shonhaji, *Tarjamah Sunan Ibnu Majah* (Semarang: Asy-Syifa', 1993), h. 31.

¹³ <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2008/40tahun2008uu.htm> diakses pada hari kamis tanggal 16 april 2020 pukul 00.12

bahwa sebuah industry dalam menjalankan produksinya adalah bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan (laba/profit) dengan cara dan sumber-sumber yang halal. Demikian pula dengan transaksi bisnis dalam skala mikro, artinya seorang pengusaha atau industry dapat memilih dan menentukan komposisi tenaga kerja, modal, barang-barang pendukung proses produksi, dan penentuan jumlah output. Yang kesemua itu akan dipengaruhi oleh harga, tingkat upah, capital, maupun barang baku, dimana keseluruhan kebutuhan input ini akan diselaraskan oleh besarnya pendapatan dari perolehan output.

F. Hipotesis

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mempunyai hipotesis bahwa praktik jual beli di Pasar Buah Berastagi Kabupaten Karo tidak sesuai dengan pendapat Ibnu Taimiyah. Karena di dalamnya terdapat unsur diskriminasi dengan membedakan harga jual antara wisatawan domestik dan wisatawan asing yang mana penjual tidak adil dalam memberikan harga kepada pembeli. Jika pedagang ingin mengambil keuntungan yang tinggi maka hendaklah tidak membeda-bedakan pembeli berdasarkan bahasa, logat, warna kulit dan ras pembeli. Sehingga jual beli yang dilakukan terasa tidak adil bagi pembeli yang mengetahui perbedaan tersebut. Bahwa diskriminasi harga jual beli terhadap wisatawan perspektif Yusuf Qardhawi dilarang dikarenakan adanya kezaliman dan permainan harga oleh penjual dalam memberikan harga kepada pembeli.

G. Metode Penelitian

Untuk memudahkan pemahaman cara kerja penelitian skripsi ini, maka penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. Tipe Penelitian

Penelitian ini adalah termasuk jenis penelitian yuridis empiris, atau disebut dengan penelitian lapangan yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam kenyataannya di masyarakat. Penelitian yuridis empiris adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan atau implementasi ketentuan hukum normative secara *in action* pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat atau dengan kata lain yaitu penelitian yang dilakukan terhadap keadaan sebenarnya atau keadaan nyata yang terjadi di masyarakat dengan maksud untuk mengetahui dan menemukan fakta-fakta dan data yang dibutuhkan, setelah data yang dibutuhkan terkumpul kemudian menuju kepada identifikasi masalah yang ada pada akhirnya menuju pada penyelesaian masalah.

2. Pendekatan Masalah

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *conceptual and case approach*. Pendekatan ini menekankan penelitian yang bertujuan memperoleh pengetahuan hukum secara empiris dengan cara meneliti langsung objek penelitian yaitu pedagang di Pasar Buah Berastagi. Dimana dalam Praktik yang dilakukan pedagang di Pasar Buah Berastagi ini mengandung unsur kezaliman dan ketidakadilan. Karena dalam pelaksanaannya pedagang membedakan dalam memberikan harga jual kepada wisatawan dari luar daerah.

3. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, lokasi yang digunakan oleh peneliti adalah Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo.

4. Sumber Bahan Hukum

Penulisan skripsi ini menggunakan 3 sumber bahan hukum yaitu bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier. Untuk lebih jelasnya penulis akan mengemukakan sebagai berikut :

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer yaitu bahan pustaka yang berisikan buku Al Hisbah Fii Al Islam yang ditulis oleh Ibnu Taimiyah tentang penetapan harga. Selain itu juga didapat dari responden di lokasi penelitian yaitu hasil wawancara dengan pedagang, pembeli dan masyarakat.

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder, yaitu bahan hukum yang tidak mengikat yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer yang merupakan hasil olahan pendapat atau pikiran para ahli yang mempelajari suatu bidang tertentu secara khusus yang akan memberikan petunjuk kepada penulis meliputi buku-buku hukum, kitab, literatur-literatur dan jurnal ilmiah yang berhubungan dengan penetapan harga. Bahan hukum sekunder dipergunakan untuk melengkapi data primer yang bisa menunjang hasil penelitian.

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier, yaitu bahan hukum yang memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum tersier

tersebut berupa jurnal-jurnal non hukum sepanjang mempunyai relevansi dengan topik penelitian, media internet.

5. Prosedur Pengumpulan Bahan Hukum

Sebagai tindak lanjut dalam memperoleh data-data sebagaimana yang diharapkan, maka penulis melakukan prosedur pengumpulan bahan hukum yang berupa:

a. Wawancara

Wawancara merupakan pengumpulan data penelitian langsung dari informan yang memahami berbagai hal yang berkaitan dengan penelitian ini.

Wawancara dilakukan dengan penjual dan pembeli di Pasar buah Berastagi.

b. Studi Dokumen

Perolehan data dengan cara mencatat hasil wawancara, hasil rekaman dari narasumber dan foto-foto yang diperlukan dalam penelitian yang semuanya itu memberikan informasi bagi proses penelitian.

c. Observasi

Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang akan di teliti. Observasi dilakukan terhadap pihak penjual di Pasar Buah Berastagi.

6. Pengolahan dan Analisis Bahan Hukum

Analisa data yang penyusun gunakan adalah analisa data kualitatif yaitu menganalisa data yang terkumpul, baik hasil wawancara, dokumentasi, maupun data data pustaka yang dikumpulkan secara utuh setelah itu disimpulkan dengan menggunakan pendekatan atau cara berpikir deduktif, yaitu berpijak dari

pengetahuan yang bersifat umum kemudian ditarik terhadap pengetahuan yang bersifat khusus.

H. Sistematika Penulisan

Agar penulisan skripsi ini terarah dan sesuai dengan apa yang ingin dicapai, maka disusunlah sistematika pembahasan yang terbagi dalam 5 (lima) bab yang terdiri atas beberapa sub bab sebagai berikut:

Bab pertama merupakan bab pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teoritis, hipotesis, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua merupakan pembahasan tentang tinjauan umum tentang praktik diskriminasi harga dalam jual beli yang terdiri dari pengertian diskriminasi, dasar hukum diskriminasi, bentuk-bentuk diskriminasi dan praktik diskriminasi dalam jual beli.

Bab ketiga merupakan pembahasan mengenai kondisi geografis dan demografis di Pasar Buah Berastagi yaitu tentang tinjauan umum Pasar Buah Berastagi Kabupaten Karo yang terdiri dari letak geografis, keadaan demografis, agama, pendidikan dan sosial budaya.

Bab keempat merupakan pembahasan tentang hukum diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi ditinjau dari perspektif Ibnu Taimiyah yang terdiri dari hukum diskriminasi harga jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi perspektif Ibnu Taimiyah, pandangan masyarakat, serta analisa penulis.

Bab kelima merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG PRAKTIK DISKRIMINASI HARGA

DALAM JUAL BELI

A. Pengertian Diskriminasi

Diskriminasi merujuk pada pelayanan yang tidak adil terhadap individu tertentu, di mana layanan ini dibuat berdasarkan karakteristik yang diwakili oleh individu tersebut. Diskriminasi merupakan suatu kejadian yang biasa dijumpai dalam kehidupan masyarakat, ini disebabkan karena kecenderungan sikap manusia yang lebih suka membeda-bedakan yang lain. Diskriminasi adalah perbedaan perlakuan. Perbedaan perlakuan tersebut bisa disebabkan warna kulit, golongan atau suku, dan bisa pula karena perbedaan jenis kelamin, ekonomi, agama dan sebagainya.¹ Diskriminasi harga terjadi pada saat penjualan produk yang sejenis dilakukan dengan harga yang berbeda oleh produsen yang sama. Secara teoritis, diskriminasi harga akan terjadi pada pasar yang bersifat monopoli. Dalam pasar monopoli, diskriminasi harga membutuhkan beberapa alat untuk menahan pelanggan menjadi pedagang (menjual produknya kembali dengan harga tinggi). Caranya adalah dengan membuat perlakuan yang berbeda terhadap kelompok yang berbeda secara terpisah, sehingga perbandingan harga menjadi sulit, atau membatasi informasi mengenai harga.²

¹ Fulthoni dkk. *Buku Saku Untuk Kebebasan Beragama Dan Berkeyakinan (Memahami Kebijakan Administrasi Kependudukan)* (Jakarta: The Indonesian Legal Resource Center, 2009), h.10.

² Freddy Rangkuti, *Flexible Marketing Teknik Agar Tetap Tumbuh dalam Situasi Bisnis yang Bergejolak & Analisis Kasus* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2004), h .12.

Dasar diskriminasi harga yang banyak diterapkan oleh pelaku usaha adalah dengan cara melihat kepada siapa konsumennya (elastisitas permintaannya). Permintaan yang lebih elastis akan dibebankan harga yang lebih rendah dibandingkan permintaan yang inelastis. Diskriminasi harga juga tidak dilarang dalam hal adanya struktur biaya. Artinya pelaku usaha menerapkan harga yang lebih tinggi akibat beban yang dikeluarkan jauh lebih besar. Selain itu, diskriminasi harga tidak pada transaksi dengan usaha kecil karena biasanya kegiatan usaha ini bertujuan untuk meningkatkan nilai penjualan pengusaha kecil dan menengah.³

Tas'ir dalam kitab Fiqh Sunnah artinya penetapan harga barang-barang yang hendak dijualbelikan tanpa menzalimi pemilik dan tanpa memberatkan pembeli.⁴ Harga pada Fiqh dikenal dengan dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-saman* dan *as-si'r*. *As-saman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Sedangkan terdapat beberapa terminologi dalam bahasa Arab yang maknanya menuju kepada harga yang adil, antara lain: *as-si'r al mithl*, *thaman al mithl* dan *qimah al adl*.

At-Tas'ir Al-Jabari adalah penetapan harga oleh pemerintah. Pemerintah dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang

³ Susanti nugroho, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 147.

⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 5* (Jakarta: Republik, 2018), h. 53.

maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat.⁵

Ibnu Taimiyah menggunakan dua istilah tentang harga, yaitu: Harga Yang Setara (*Tsaman Al-Mitsl/equivalen price*) dan Kompensasi Yang Setara (*Iwadh Al-Mitsl/ Equivalen compensation*).⁶

a. Harga yang setara (*Tsaman Al-Mitsl*)

Konsep Ibnu Taimiyah tentang harga yang setara yakni Ibnu Taimiyah memberi makna yang lebih luas beliau menganjurkan dalam menetapkan harga yang setara itu dengan pertimbangan apabila suatu barang tersebut tidak ada disuatu tempat. Menurut Ibnu taimiyah harga suatu barang adalah setara jika harga yang dikenakan adalah sama dan setara dengan harga barang lain yang sama sifat-sifatnya dalam pasaran pada masa dan juga tempat yang sama, contoh perusahaan A menjual gula dengan harga Rp.5.000/kg maka perusahaan B juga harus menjual gula dengan harga Rp.5.000/kg yang sejenis dan setara mutunya. Barang yang sejenis inilah disebut dengan *al-mithl*.

b. Kompensasi yang setara (*Iwadh Al-Mitsl*)

Dalam mendefinisikan “kompensasi yang setara, Ibnu Taimiyah berkata: “yang dimaksud kesetaraan adalah kuantitas dari objek khusus dalam penggunaan secara umum (*urf*). Itu juga berkait dengan nilai dasar (*rate/si'r*) dan kebiasaan”. Lebih dari itu ia menambahkan: “evaluasi yang benar terhadap kompensasi yang adil

⁵ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)* (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 90.

⁶ Syahpawi, “Price Intervention Terhadap Kesetaraan Harga (Thaman Al-Mithl) Perspektif Barat Dan Islam,” *Istilah: Jurnal Hukum Islam* Vol. Xiii No.1, (Nopember 2013): h. 122.

didasarkan atas analogi dan taksiran dari barang tersebut dengan barang lain yang setara (equivalent)”. Inilah benar-benar adil dan benar-benar diterima dalam penggunaannya.

B. Landasan Hukum

Persetujuan dan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi merupakan asas yang sangat penting untuk keabsahan setiap akad. Dasar hukum kewajiban berdagang secara adil terdapat dalam Al-Quran sebagai berikut:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٤٩﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisaa’ 4:29) ⁷

Ayat di atas menjelaskan agar orang-orang yang beriman kepada Allah dan Rasul-Nya tidak memakan harta sebagian lainnya dengan cara yang batil, yaitu dengan cara yang tidak diperbolehkan syariat seperti mencuri, korupsi, *ghasab*, riba, perjudian, dan sejenis itu semua. Allah menghalalkan cara yang terhormat seperti dagang atau perniagaan. Ungkapan dalam ayat menggunakan kalimat membunuh diri, untuk menyatakan sifat berlebih-lebihan dalam berbuat dosa. Dalam makna

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta: Darus Sunnah, 2007), h .84.

zhahirnya bermakna bunuh diri. Larangan ini adalah termasuk di antara rahmat Allah kepada kamu.⁸ Kemudian harga harus sesuai dengan prinsip dalam sistem ekonomi Islam yaitu harus ada keseimbangan dan keadilan. Hal ini terdapat pada al-Qur'an:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ اللَّهِ...

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar menegakkan keadilan, menjadi saksi (dalam menegakkan keadilan) karena Allah..." (Q.S. An-Nisaa' 4:135)

Anas ra. meriwayatkan bahwa para sahabat pernah berkata, "Wahai Rasulullah, harga-harga mahal. Oleh karena itu, tetapkanlah harga bagi kami." Rasulullah Saw.pun bersabda,

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمَسْعُورُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنَّ أَلْقَى اللَّهَ وَ لَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ

فِي دَمٍ وَ لَا مَالٍ

Artinya: "Sesungguhnya Allah-lah yang menentukan harga, menggenggam, membentangkan, dan memberi rezeki. Dan, sesungguhnya aku benar-benar berharap dapat bertemu dengan Allah tanpa ada seorang pun di antara kalian yang menuntutku atas sebuah kezaliman dalam darah atau harta."

Hadis ini menyimpulkan bahwa para ulama menyimpulkan bahwa haram bagi penguasa untuk menentukan harga barang-barang. Hal itu merupakan sumber

⁸ Muhammad Ali Ash-Shabuni, *Shafwatut Tafasir; Tafsir-tafsir pilihan* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2011), h. 627.

kezaliman. Masyarakat bebas untuk melakukan transaksi-transaksi finansial. Pembatasan terhadap mereka bertentangan dengan kebebasan ini. Pemeliharaan maslahat pembeli tidaklah lebih utama daripada pemeliharaan maslahat penjual. Apabila kedua hal ini saling berhadapan, kedua pihak harus diberi kesempatan untuk berjihad tentang maslahat keduanya.

Hadist tersebut mengandung pengertian mengenai keharaman penetapan harga (termasuk upah dalam transaksi penyewaan atau perburuhan) walau dalam keadaan harga-harga sedang naik, karena jika harga ditentukan murah akan dapat menyulitkan pihak penjual. Sebaliknya, menyulitkan pihak pembeli jika harga ditentukan mahal. Sementara penyebutan darah dan harta pada hadist tersebut di atas hanya merupakan kiasan. Selain itu, karena harga suatu barang adalah hak pihak yang bertransaksi maka kepadanya merekalah diserahkan fluktuasinya. Karenanya, imam atau pengusaha tidak layak untuk mencampuri haknya kecuali jika terkait dengan keadaan bahaya terhadap masyarakat umum.

Rasulullah SAW menegaskan dalam hadis tersebut, bahwa ikut campur dalam masalah pribadi orang lain tanpa suatu kepentingan yang mengharuskan, berarti suatu perbuatan zalim, di mana beliau ingin bertemu Allah dalam keadaan bersih samasekali dari pengaruh-pengaruh zalim itu. Akan tetapi jika keadaan pasar itu tidak normal, misalnya ada penimbunan oleh sementara pedagang, dan adanya permainan harga oleh para pedagang, maka waktu itu kepentingan umum harus didahulukan dari pada kepentingan perorangan.

Begitu pula dijelaskan dalam hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad, menyatakan bahwasannya Nabi SAW ketika ditanya tentang usaha apa yang baik beliau menjawab:

حَدِيثُ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْحِثَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا

فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكُتِمَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا⁹

Artinya: Diriwayatkan dari pada Hakim bin Hizam ra. Berkata: Nabi SAW bersabda: Penjual dan pembeli diberi kesempatan berfikir selagi mereka belum berpisah. Sekiranya mereka jujur serta membuat penjelasan mengenai barang yang diperjualbelikan, mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Sekiranya mereka menipu dan merahasiakan mengenai apa-apa yang harus diterangkan tentang barang yang diperjualbelikan akan terhapus keberkahannya. (HR. Ahmad)

Tas'ir (penetapan harga) merupakan salah satu praktek yang tidak dibolehkan oleh syariat Islam. Pemerintah ataupun yang memiliki kekuasaan ekonomi tidak memiliki hak dan kekuasaan untuk menentukan harga tetap sebuah komoditas, kecuali pemerintah telah menyediakan untuk para pedagang jumlah yang cukup untuk dijual dengan menggunakan harga yang telah disepakati bersama. Tabiat (tetap) ini dapat kita lihat dari bagaimana sikap Rasulullah SAW terhadap masalah ini. Tatkala Rasulullah SAW didatangi oleh seorang sahabatnya untuk meminta penetapan harga yang tetap. Rasulullah SAW menyatakan penolakannya. Beliau bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ فَقَالَ: بَلَّ اللَّهُ يَخْفِضُ وَيَرْفَعُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ لَأَحَدٍ عِنْدِي مِظْلَمَةٌ. (رَوَاهُ

أَبُو دَاوُدَ)

⁹ Imam Ahmad bin Hambal, *Musnad Imam Ahmad bin Hambal As-Syamiyin Jilid 4* (Beirut, Libanon: Dar-Al-Kutub Al-Ilmiah), h.284.

Artinya: “Dari Abu Hurairah berkata: Fluktuasi harga (turun-naik) itu adalah perbuatan Allah, sesungguhnya saya ingin berjumpa dengan-Nya, dan saya tidak melakukan kezaliman pada seorang yang bisa dituntut dari saya.” (HR. Abu Dawud)

Islam memberikan kebebasan kepada pasar dalam penetapan harga dan menyerahkannya kepada hukum naluri yang kiranya dapat melaksanakan fungsinya selaras dengan penawaran dan permintaan, namun tidak boleh melakukan iktikar, yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Hal ini merupakan praktik tidak terpuji, maka Islam yang sifatnya *rahmatan lil 'alamin* mengajarkan intervensi otoritas resmi dan memberikan kewenangan kepada pemerintah untuk melakukan kebijakan pengendalian harga (*price fixing*). Bila ada kenaikan harga barang di atas batas kemampuan masyarakat, maka pemerintah melakukan pengaturan dengan operasi pasar. Sedangkan, bila harga terlalu turun sehingga merugikan produsen, maka pemerintah meningkatkan pembelian atas produk tersebut dari pasar.¹⁰

C. Bentuk- Bentuk Diskriminasi Dalam Jual Beli

Bentuk praktik diskriminasi di Indonesia masih sering terjadi hingga saat ini. Beberapa bentuk diskriminasi yang terjadi di Indonesia memiliki bentuk-bentuk sebagai berikut:

1. Bentuk-bentuk Diskriminasi Menurut Objek

Diskriminasi beragam jenisnya tergantung perbedaan objek diskriminasinya. Berikut ini adalah beberapa jenis diskriminasi yang umumnya dikenal dimasyarakat:

¹⁰ Adiwarmanto Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h.146.

a. Rasisme (Racism)

Rasisme adalah suatu aspek pembeda secara rasial pada suatu budaya yang diterima oleh banyak orang dan mendorong kompetisi, perbedaan kekuasaan dan perlakuan yang tidak semestinya terhadap anggota kelompok lain. Perbedaan perlakuan ini dapat dimanifestasikan secara individual maupun melalui struktur sosial dan institusi resmi. Perbedaan perlakuan melalui institusi adalah perbedaan dalam hukum, sistem pendidikan, lapangan kerja, kebijaksanaan imigrasi, agama dan lainnya.

b. Tokenism

Diskriminasi ini sering terjadi dibidang ekonomi, dimana orang dipekerjakan atau tidak dipekerjakan berdasarkan pada pertimbangan ras. Tokenism secara sederhana dapat didefinisikan sebagai pemberian sedikit perlakuan positif kepada kelompok tertentu sebagai alasan untuk menolak pemberian positif yang lebih besar. Jadi perlakuan positif yang minimal digunakan sebagai alasan pembenar untuk melakukan diskriminasi pada bidang lain yang lebih besar pengaruhnya.

c. *Reverse Discrimination*

Reverse discrimination berarti kecenderungan untuk menilai dan memperlakukan seseorang dari kelompok tertentu (biasanya kelompok yang menjadi target prasangka) dengan lebih baik dibanding perlakuan terhadap kelompok lainnya. Pada awalnya perlakuan tersebut mungkin menguntungkan kelompok target. Jadi seseorang melakukan *reverse discrimination* dengan cara memberikan kenaikan pangkat, gaji dan keuntungan lainnya. Untuk jangka pendek hal itu menguntungkan

tetapi pada pekerjaan dan situasi tertentu pada jangka panjang hal tersebut akan merugikan.

2. Bentuk Diskriminasi Menurut Undang Undang

Dalam teori ilmu hukum persaingan dikenal beberapa bentuk macam diskriminasi harga antara lain:¹¹

a. Diskriminasi harga primer

Diskriminasi harga primer (*Primary Line*) adalah suatu diskriminasi harga yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya kerugian bagi pelaku usaha pesaingnya.

b. Diskriminasi Harga Sekunder

Diskriminasi harga sekunder (*Secondary line*) adalah suatu diskriminasi harga yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha yang dapat mempunyai akibat negatif terhadap para konsumen dari pelaku usaha pesaingnya.

c. Diskriminasi Harga Umum

Diskriminasi harga umum adalah suatu diskriminasi harga yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha tanpa melihat letak geografisnya.

d. Diskriminasi Harga Geografis

Diskriminasi harga secara geografis adalah suatu diskriminasi harga yang di mana harga dibeda-bedakan menurut letak geografisnya.

¹¹ Fuady Munir, *Hukum Antimonopoly Menyongsong Era Persaingan Sehat* (Jakarta: Citra Adya Bakti, 2003), h.57.

e. Diskriminasi Harga Tingkat Pertama

Diskriminasi harga tingkat pertama (*First degree price discrimination*) sering disebut juga dengan diskriminasi harga sempurna (*perfect price discrimination*). Dalam hal ini perbedaan harga dari satu pembeli dengan pembeli lainnya sangat jauh. Pihak pembeli yang membayar harga lebih mahal oleh penjual diberikan harga yang paling mahal yang bisa diberikan kepadanya.

f. Diskriminasi Harga Tingkat kedua

Diskriminasi harga tingkat kedua (*secondary price discrimination*) sering disebut juga dengan diskriminasi harga tidak sempurna (*imperfect price discrimination*). Jadi, yang dimaksudkan dengan diskriminasi harga tingkat kedua ini adalah suatu diskriminasi harga dimana pihak pembeli yang membeli pada tingkat harga yang lebih mahal memang membeli dengan harga yang lebih mahal, tetapi bukan pada tingkat harga termahal yang mungkin diberikan, atau bukan kelompok pembeli yang mau membeli barang tersebut pada tingkat harga termahal. Jadi, dalam hal ini pihak penjual dalam menjual kepada pembeli tadi tidak/tidak mungkin melakukan segregasi pasar secara sempurna.

g. Diskriminasi Harga Secara Langsung

Diskriminasi harga secara langsung (*direct*) adalah suatu diskriminasi harga yang diberikan oleh seorang penjual kepada para pembeli, di mana kelihatan dari harganya secara nominal memang berbeda terhadap satu pembeli dengan pembeli lainnya. Misalnya, kepada pembeli A diberikan harga Rp 1.000.000,- per kilogram, sementara kepada pembeli B dengan harga Rp 1.500.000,- per kilogram.

h. Diskriminasi Harga Secara Tidak Langsung

Diskriminasi harga secara tidak langsung adalah suatu diskriminasi harga kepada para pembeli di mana harga nominalnya tetap sama. Misalnya, pembeli yang satu dengan pembeli yang lain tetap membeli pada harga Rp 1.000.000,- per kilogram, tetapi ada kemudahan tertentu atau tambahan servis tertentu yang diberikan hanya kepada pembeli tertentu secara diskriminatif. Akhirnya, jika dihitung harga akhir yang harus dibayar oleh masing-masing pembeli, satu sama lain akan berbeda

3. Bentuk Diskriminasi Menurut Tingkatan Diskriminasi Harga

Kemudian terdapat tiga jenis tingkatan diskriminasi harga, di mana setiap tingkatan menuntut informasi yang berbeda mengenai konsumen, yaitu:

- a. Diskriminasi harga sempurna, di mana produsen akan menetapkan harga yang berbeda untuk setiap konsumen. Setiap konsumen akan dikenakan harga tertinggi yang sanggup dibayarnya. Dengan menerapkan strategi ini, produsen akan menyerap seluruh surplus konsumen, sehingga dapat mencapai laba yang paling tinggi. Strategi ini hanya dapat diimplementasikan pada kasus tertentu, karena menuntut produsen untuk mengetahui dengan tepat berapa jumlah maksimum yang ingin dibayarkan oleh konsumen untuk jumlah barang yang ditawarkan.
- b. Pada situasi di mana produsen tidak dapat mengidentifikasi maksimum harga yang tidak dapat dikenakan untuk setiap konsumen, atau situasi di mana produsen tidak dapat melanjutkan struktur harga yang sama untuk tambahan

unit penjualan, maka produsen dapat menerapkan strategi diskriminasi tingkat harga kedua, di mana produsen akan menerapkan sebagian dari surplus konsumen. Pada strategi ini produsen menerapkan harga yang berbeda untuk setiap pembelinya berdasarkan jumlah barang yang dibeli. Pembeli yang bersedia membeli barang lebih banyak diberikan harga per unit yang lebih murah. Semakin sedikit barang yang dibeli, harga per unit nya semakin mahal. Strategi ini banyak dilakukan pada penjualan grosir atau pasar swalayan besar.

- c. Bentuk terakhir diskriminasi harga umumnya diterapkan produsen yang mengetahui bahwa permintaan atas produk mereka beragam secara sistematis berdasarkan karakteristik konsumen dan kelompok demografis. Pada kondisi ini, produsen dapat memperoleh keuntungan dengan mengenakan tarif yang berbeda untuk setiap kelompok konsumen yang berbeda

Tentu saja tidak semua pemberian harga yang berbeda tersebut dilarang oleh hukum antimonopoli. Sebab, jika *cost* yang dikeluarkan oleh penjual untuk satu konsumen dengan konsumen lainnya berbeda, maka harga secara logis tentu akan berbeda-beda pula. Karena itu, secara teknis diskriminasi harga baru layak dilarang oleh hukum antimonopoli, manakala perbedaan harga terhadap konsumen yang satu dengan konsumen lainnya pada prinsipnya tidak merupakan refleksi dari perbedaan harga dasar (*marginal cost*) yang dikeluarkan oleh pihak penjual.¹²

¹² Susanti Adi Nugroho, *Hukum Persaingan Usaha Di Indonesia* (Jakarta: Kencana 2012), h.151.

4. Bentuk Diskriminasi Menurut Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengutuk pemalsuan produk serta kecurangan dan penipuan dalam beriklan dan pada waktu yang bersamaan, mendukung homogenitas dan standarisasi produk.¹³ Ibnu Taimiyah memiliki konsep yang jelas tentang perilaku yang baik dan pasar yang tertib, dengan pengetahuan, kejujuran, aturan main yang adil, serta kebebasan memilih sebagai unsur-unsur dasar. Oleh karena itu, dalam kaitan ini Ibnu Taimiyah mengharuskan kepada pemegang otoritas publik untuk melakukan intervensi harga, tetapi dengan beberapa syarat berikut, yaitu:

- a. Produsen tidak mau menjual barangnya kecuali dengan harga yang lebih tinggi daripada harga umum pasar, padahal konsumen sangat membutuhkan barang tersebut. Dalam keadaan ini pemerintah dapat memaksa produsen untuk menjual barangnya dan melakukan intervensi atau regulasi harga yang adil.

Dalam hal ini, Ibnu Taimiyah memberi gambaran tentang prinsip dasar untuk menghilangkan kezaliman. Ia mengatakan:

وَالْوَاجِبُ إِذَا لَمْ يُمَكِّنْ دَفْعَ جَمِيعِ الظُّلْمِ أَنْ يَدْفَعَ الْمَمَكِنُ مِنْهُ، فَالْتَسَعِيرُ فِي مِثْلِ هَذَا وَاجِبٌ بَلَا نَزَاعٍ، وَحَقِيقَتُهُ: إِذَا لَمْ يُبَيِّعُوا أَوْ لَا يَشْتَرُوا إِلَّا بِسَمَنِ الْمِثْلِ.

Artinya: “Dan wajib apabila tidak mungkin untuk menghilangkan semua kezaliman maka menghilangkan yang mungkin saja, maka menetapkan harga yang

¹³ Ibnu Taimiyah, *Al-Hisbah Fi Al-Islam* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah), h.41.

setara ini adalah suatu kewajiban artinya memberikan konsekuensi mereka untuk menjual dan membeli hanya dengan harga yang setara”.

Oleh karena itu, jika aksi monopoli tidak dapat dicegah, dan disisi lain tindakan tersebut tidak boleh dibiarkan merusak orang lain, maka regulasi harga adalah hal yang tidak dapat dihindari. Tetapi ironisnya, walupun menentang keras praktik monopoli, Ibnu Taimiyah membolehkan orang-orang membeli barang dari pelaku monopoli. Karena menurutnya, jika hal ini dilarang, masyarakat akan semakin menderita. Namun ia tetap mendorong pemerintah agar segera melakukan penetapan harga.

Ibnu Taimiyah melarang diskriminasi harga terhadap pembeli atau penjual yang tidak mengetahui harga yang sebenarnya di pasar. Ia menyatakan, seorang penjual dilarang mengenakan harga yang sangat tinggi, yang tidak lazim dalam masyarakat, kepada seseorang yang tidak mengetahui harga yang sebenarnya. Tetapi harus menjual barangnya pada tingkat harga yang berlaku di pasaran (*qimah al-mu'tadah*) atau yang mendekatinya. Apabila telah dikenakan harga yang sangat tinggi, seorang pembeli berhak meninjau ulang transaksi bisnisnya. Seseorang yang diketahui melakukan hal ini dapat dihukum dan di larang memasuki pasar. Pendapat Ibnu Taimiyah tersebut berdasarkan Hadits Nabi yang mengatakan bahwa mengenakan harga yang sangat tinggi kepada seseorang yang tidak mengetahui harga yang sebenarnya adalah riba (*ghaban al-murtarsil riba*).

- b. Produsen yang menawarkan harga yang terlalu tinggi menurut konsumen, sedangkan konsumen meminta harga yang terlalu rendah menurut produsen.

Dalam kondisi ini, pemerintah harus melakukan intervensi harga dengan

mendorong konsumen dan produsen musyawarah untuk menentukan harga yang didahului dengan tindakan investigasi atas *demand*, *supply*, biaya produksi, dan lainnya. Selanjutnya pemerintah menetapkan harga tersebut sebagai harga yang berlaku.

- c. Pemilik jasa, misalnya tenaga kerja, menolak bekerja kecuali pada harga yang lebih tinggi dari pada harga pasar yang berlaku, padahal masyarakat membutuhkan jasa tersebut. Dalam keadaan ini, pemerintah dapat menetapkan harga yang wajar dan memaksa pemilik jasa untuk memberikan jasanya.

Dalam Islam, merintangai seseorang masuk pasar dilarang sehingga setiap bisnis yang mempunyai *positif economic profit* akan mengundang masuknya pemain baru sehingga *economic profit* turun menjadi nihil, dan sekedar mendapat laba normal saja. Pelarangan ini tidak hanya menjamin masuknya pemain baru sehingga produsen hanya mendapat normal profit. Dapat juga disebabkan karena biaya investasinya yang besar atau teknologi canggih yang menyebabkan pemain baru tidak dapat masuk pasar. Bila ini yang terjadi, natural monopolist tetap saja tidak boleh menentukan harga yang berlebihan, dan untuk itulah pemerintah melakukan intervensi harga yang mengacu pada harga umum berdasarkan harga yang lazim, atau harga yang ditetapkan dalam musyawarah, atau berdasarkan harga yang berlaku pada tingkat harga yang wajar.

- d. Ketika kondisi negara berada dalam keadaan darurat, seperti terjadi bencana alam, wabah kelaparan, perang dan lain sebagainya. Lebih lanjut ia berpendapat bahwa memaksa seseorang untuk menjual barang dagangannya

tanpa alasan yang jelas merupakan hal yang dilarang. Namun, jika alasannya seperti hal-hal yang di atas (semua kondisi yang telah disebutkan di atas), maka tindakan tersebut dapat dibenarkan.

Regulasi harga dalam kondisi darurat, seperti meningkatnya kelaparan, perang, dan bencana alam), ternyata tidak hanya Ibnu Taimiyah yang berpendapat harus adanya intervensi harga, tapi juga para ahli ekonomi modern, mereka menerima dan mendukung kebijakan regulasi harga, dan berkeyakinan akan berhasil efektif dan sukses'.

Diskriminasi yang terjadi di Pasar Buah Berastagi ini merujuk kepada diskriminasi harga secara langsung, dimana harga yang diberikan oleh penjual kepada wisatawan secara nominal berbeda dari satu wisatawan ke wisatawan lainnya. Kemudian apabila dilihat dari tingkatan diskriminasinya pada kasus ini merujuk pada diskriminasi harga sempurna, karena penjual menetapkan harga yang berbeda untuk setiap wisatawan. Setiap wisatawan akan dikenakan harga tertinggi yang sanggup dibayarnya. Dengan menerapkan strategi ini, penjual akan menyerap seluruh surplus konsumen, sehingga dapat mencapai laba yang paling tinggi.

D. Konsep Diskriminasi Harga di Pasar Buah Berastagi

Tas'ir (penetapan harga) secara ilmu fiqh adalah penetapan harga barang-barang yang hendak dijualbelikan tanpa menzalimi pemilik dan tanpa memberatkan pembeli. Sistem *tas'ir* yang diterapkan dalam Pasar Buah Berastagi ialah sistem menetapkan biaya harga plus. Penetapan harga biaya plus adalah sebuah metode yang lazim digunakan oleh setiap penjual. Penerapan metode atau cara yang satu ini

adalah dengan menentukan harga jual per unit produk dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut atau disebut margin. Sehingga dalam menetapkan harga dengan cara ini, penjual akan selalu berpedoman kepada biaya keseluruhan distribusi dengan fungsi utamanya adalah sebagai langkah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Contoh pedagang pakaian menjual sweater di Pasar Buah Berastagi mengambil barang dagangan berupa sweater sebanyak 1 kodi yaitu senilai Rp. 1.200.000 yang di pesan dari Kota Medan untuk dijual kembali di pasar, lalu biaya yang dikeluarkan untuk pengiriman baju dari Medan ke Berastagi (*cost of production*) sebesar Rp. 50.000 dijumlahkan dengan modal dengan perincian:

- 1) Biaya 1 kodi baju sweater Rp. 1.200.000 = Rp. 60.000.000/satuan sweater
- 2) Biaya Ongkos kirim ke Berastagi Rp.50.000

Jika laba yang diinginkan sebesar 30% dari biaya total, maka:

- 1) Biaya total + laba = Harga Total
- 2) $\text{Rp. } 1.200.000 + (30\% \times \text{Rp. } 1.200.000) = \text{Rp. } 1.560.000$
- 3) Harga jual di Berastagi Rp. 78.000 per baju jika laba yang diinginkan 30%.

Harga yang ditawarkan kepada wisatawan lokal senilai Rp. 80.000/satu sweater. Sedangkan harga yang ditawarkan kepada wisatawan luar senilai Rp. 115.000/satu sweater dengan masing-masing harga jual normal Rp. 78.000 dengan laba 30%. Disini dapat dilihat penjual mengambil keuntungan dua kali lipat pada wisatawan luar pada barang yang sama dan ongkos produksi atau distribusi yang sama terhadap pembeli yang berbeda, sehingga dapat dikatakan diskriminasi harga pada wisatawan.

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan penjual untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan persentase laba yang diinginkan penjual. Oleh karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh penjual salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat pembeli adalah dengan menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pembeli. Hal ini sebaliknya bertentangan dengan harga yang diberikan penjual kepada wisatawan luar daerah dimana laba yang diambil penjual ditambah dua kali lipat dari harga jual. Sedangkan sistem penetapan harga seharusnya diberikan sama dengan wisatawan lokal yakni tidak berlaku kelipatan dalam pengambilan laba. Apabila ingin mengambil laba tertinggi, hendaklah perlakuan yang sama seperti yang di dapat pada harga wisatawan lokal.

BAB III

PRAKTIK DISKRIMINASI HARGA DI PASAR BUAH BERASTAGI KABUPATEN KARO

A. Kondisi Geografis Dan Demografis Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo

Geografis berarti segala sesuatu yang berkaitan dengan bumi atau letak suatu tempat dalam kaitannya dengan daerah lain disekitarnya. Dalam pembahasan skripsi ini yang di maksud adalah Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo. Secara geografis letak Kabupaten Karo berada di antara 2,500—3,190 lintang utara dan 97,550—98,380 bujur timur dengan luas 2.127,25 km² atau 2,97 persen Dari luas provinsi Sumatera Utara. Kabupaten Karo terletak pada jajaran Bukit Barisan dan sebagian besar wilayahnya merupakan dataran tinggi. Dua gunung berapi aktif terletak di wilayah ini sehingga rawan gempa vulkanik.

Wilayah Kabupaten Karo berada pada ketinggian 200 - 1.500 M di atas permukaan laut. Sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Langkat dan Kabupaten Deliserdang, sebelah selatan dengan Kabupaten Dairi dan Toba Samosir, sebelah timur dengan Kabupaten Deliserdang dan Kabupaten Simalungun dan sebelah barat dengan provinsi Nanggroe Aceh Darussalam. Kabupaten Karo merupakan salah satu kabupaten yang ada di provinsi sumatera utara. Ibukota kabupaten karo adalah kabanjahe, dengan luas sebesar 44,65 km². Kecamatan terluas di kabupaten karo adalah kecamatan mardinding dengan persentase luas sebesar 12,56%. Sementara kecamatan terkecil yang ada di kabupaten karo adalah berastagi dengan persentase

luas sebesar 1,43%. Wilayah tertinggi di kabupaten karo terletak pada kecamatan naman teran, sedangkan wilayah terendahnya terletak di kecamatan laubaleng.



Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Karo tahun 2020

Kabupaten Karo beriklim tropis dan mempunyai dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan pertama mulai bulan Agustus sampai dengan bulan Januari dan musim kedua pada bulan Maret sampai dengan bulan Mei, sedangkan musim kemarau biasanya pada bulan Februari, Juni dan Juli. Curah hujan di Kabupaten Karo tahun 2014 tertinggi pada bulan April sebesar 348 MM dan terendah pada bulan Juli sebesar 17 MM sedangkan jumlah hari hujan tertinggi pada bulan November sebanyak 22 hari dan terendah pada bulan Januari dan Juni sebanyak 3 hari.

Demografis adalah ilmu pengetahuan yang membicarakan seluk beluk tentang susunan jumlah dan pertumbuhan penduduk dalam suatu wilayah atau Negara.¹ Oleh karena itu demografi dapat di artikan sebagai gambaran tentang hal-hal yang berhubungan dengan kependudukan, baik dari segi jumlah penduduk berdasarkan suku, pendidikan maupun agama di Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo. Tahun 2019 di Kabupaten Karo Penduduk laki-laki lebih sedikit lebih sedikit dari Perempuan. Laki-laki berjumlah 206.395 jiwa dan Perempuan berjumlah 209.483 jiwa. Sementara itu, penduduk yang termasuk angkatan kerja berjumlah 243.062 yang terdiri dari 125.325 laki-laki dan 117.737 perempuan. Jumlah penduduk berumur 15 tahun keatas menurut jenis kegiatan dan jenis kelamin ada berbagai macam. Untuk yang bekerja sebanyak 240422 jiwa. Pengangguran sebanyak 2640 jiwa. Bersekolah sebanyak 17163 jiwa. Mengurus rumah tangga sebanyak 19167 jiwa. Dan lainnya sebanyak 10896 jiwa. Dapat dilihat bahwa angka pengangguran di kecamatan ini sedikit dari pada yang bekerja, yang menunjukkan bahwa penduduk di kecamatan ini rata rata bekerja dan berkegiatan.

Agama di Kabupaten Karo tercatat sebanyak 229 Masjid, dan sebanyak 767 Gereja Protestan serta Gereja Katolik 149. Sedangkan penduduk yang menganut agama Islam berjumlah 97.771, penduduk yang menganut agama protestan berjumlah 233.119 serta 70.685 penduduk menganut agama katolik. Berikut merupakan jumlah penduduk menurut agama yang dianut di Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo.

¹ Bambang Murhijanto, *Kamus Bahasa Indonesia Populer* (Jakarta: Bintang Timur, 1995), h. 154.

Tabel.1

Jumlah Penduduk Menurut Agama Yang Dianut Di Kecamatan Berastagi

No	Agama	Jumlah Tempat Peribadatan	Jumlah penduduk
1	Islam	21 Masjid	19941
2	Protestan	39 Gereja Protestan	22310
3	Katolik	4 Gereja Katolik	5814
4	Hindu	0 Pura/Kuil	26
5	Budha	2 Vihara	1315
	Jumlah	66 Tempat peribadatan	49406

Sumber: Data Badan Pusat Statistik Kabupaten Karo 2020

Dapat dilihat dari data tabel di atas, kecamatan berastagi di dominasi dengan lima agama. Agama Islam merupakan agama kedua dengan penganut terbanyak di kecamatan tersebut, yaitu sebanyak 19941 jiwa. Hal ini terlihat dari penjual yang peneliti wawancarai bernama Ibu Ita br Bangun ia mengatakan bahwa “banyak penjual disini beragama Islam walaupun mereka tidak mengenakan hijab.”²

Hal yang membuat penjual bersikap melakukan diskriminasi harga yakni berastagi merupakan daerah wisata yang baik dari segi potensi alam maupun kekayaan budaya. Hal ini membuat wisatawan ingin berkunjung, sehingga memiliki kesempatan bertemu dengan banyak wisatawan dari seluruh Indonesia hingga Luar Negeri. Perbedaan mata uang, ketidaktahuan wisatawan akan harga, dan faktor wisatawan yang jarang-jarang berkunjung kembali cukup membuat penjual

² Penjual, Pasar Buah Berastagi, wawancara pribadi, Berastagi, 15 Januari 2020

berpotensi menetapkan harga tinggi. Selain itu pariwisata memiliki dampak positif bagi masyarakat Berastagi yakni:

1. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi
2. Meningkatkan kesejahteraan rakyat
3. Menghapus kemiskinan
4. Mengatasi pengangguran
5. Memajukan kebudayaan

B. Praktik Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan Di Pasar Buah Berastagi Kabupaten Karo

Diskriminasi harga yakni penjual yang memberikan harga jual pada barang yang sama kepada pembeli yang berbeda. Adapun praktik berjualan seperti ini sendiri banyak dilakukan oleh oknum penjual, yang mana pembeli dari luar daerah tersebut mendapatkan harga lebih tinggi dari pada harga normal pada umumnya. Penjual di Pasar Buah Kecamatan Berastagi dalam melakukan jual beli banyak melakukan tindakan diskriminasi harga kepada wisatawan. Baik wisatawan dari luar negeri maupun wisatawan dari dalam negeri (domestik).

Namun hal ini tentu mempunyai alasan-alasan tersendiri dari penjual. Berdasarkan pasal 6 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menentukan bahwa: *“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama.”*

Undang-undang diatas menjelaskan bahwa seharusnya penjual tidak membuat pembeli yang satu mendapatkan harga yang berbeda dengan yang dibayar oleh pembeli lain. Secara teknis, diskriminasi harga baru layak dilarang oleh Undang-Undang Antimonopoli apabila perbedaan harga terhadap konsumen yang satu dengan konsumen yang lainnya pada prinsipnya bukan cermin dari perbedaan harga dasar (*marginal cost*) yang dikeluarkan oleh pihak penjual. Karena itulah terdapat beberapa syarat untuk terjadinya diskriminasi harga yang dilarang oleh pasal 6 Undang-undang Antimonopoli yaitu:³

- a. Para pihak haruslah melakukan kegiatan bisnis, sehingga diskriminasi harga akan merugikan apa yang disebut dengan “*Primary line Injury*”, yakni diskriminasi harga yang dilakukan produsen atau grosir terhadap pesaingnya. Demikian pula diskriminasi harga dapat merugikan “*secondary line*” jika diskriminasi harga dilakukan oleh suatu produsen terhadap suatu grosir atau retail yang satu dan yang lain mendapatkan perlakuan khusus. Hal ini akan menyebabkan grosir atau retail yang lain yang tidak disenangi tidak dapat berkompetisi secara sehat dengan grosir atau retail yang disenangi.
- b. Terdapat perbedaan harga baik secara langsung maupun tidak langsung. Sebagai hasil perjanjian, pelaku usaha harus meminta harga yang berbeda untuk barang dan/atau jasa yang sama dari pembelinya. Perjanjian itu sendiri sudah cukup, tidak perlu dibuktikan bahwa mereka telah menuntut harga yang berbeda-beda. Menurut pasal 6 Undang-undang Antimonopoli,

³ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 105.

perjanjian diskriminasi harga itu pun sudah dilarang, apalagi tindakan diskriminasi itu sendiri.

- c. Dilakukan terhadap pembeli yang berbeda. Jadi paling sedikit harus ada dua pembeli.
- d. Terhadap barang yang sama tingkat kualitasnya.

Rumusan pasal 6 Undang-undang Antimonopoli hanya menjangkau perjanjian diskriminasi harga untuk barang dan/atau jasa tertentu. Diskriminasi harga hanya dapat terjadi untuk barang yang sama dengan kuantitas yang sama. Karena itu perjanjian diskriminasi harga hanya dapat dilakukan terhadap harga per unit kuantitas. Terhadap barang, unit kuantitas tersebut dapat ditentukan berdasarkan jumlah barang yang dijual. Namun terhadap jasa tidak dapat ditentukan patokan yang tepat, sehingga dianjurkan agar imbalan untuk jasa tertentu dihitung secara kualitatif.

- e. Perbuatan tersebut secara substansial akan merugikan, merusak, atau mencegah terjadinya persaingan yang sehat atau dapat menyebabkan monopoli pada suatu aktivitas perdagangan.

Praktik diskriminasi ini termasuk juga dengan *tadlis* harga karena menjual barang dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar karena ketidaktahuan pembeli atau penjual, dalam *fiqh* disebut juga dengan *ghaban*.⁴ Undang-undang diatas menjelaskan bahwa selayaknya penjual yang memberi harga pada wisatawan harus sesuai dengan ketentuan yang sudah di tentukan. Namun dalam praktiknya, setiap wisatawan yang berasal dari luar daerah sumatera utara

⁴ M. Nur Rianto dan Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional* (Jakarta: Kencana, 2014), h. 289.

yang membeli di Pasar Buah mendapatkan harga yang lebih tinggi dari wisatawan lokal, namun praktik diskriminasi harga pada wisatawan luar dijadikan momen bagi para oknum penjual untuk melakukan tindakan yang seharusnya tidak dilakukan yakni tidak membedakan harga kepada wisatawan maupun pembeli baik dari manapun asal mereka tersebut.

Pengunjung yang datang berwisata ke Pasar Buah Berastagi berasal dari berbagai daerah. Baik wisatawan lokal seperti Medan, Tebing Tinggi, Pematang Siantar dan daerah dalam Sumatera utara lainnya. Kemudian wisatawan domestik yang berasal dari luar Sumatera Utara seperti Jakarta dan wisatawan dari Luar Negeri seperti Thailand, Singapura dan Malaysia. Wisatawan lokal biasa berkunjung di akhir pekan yaitu hari Sabtu dan Minggu. Wisatawan domestik berkunjung hanya pada kondisi-kondisi tertentu misalnya ketika berkunjung ke tempat sanak saudaranya yang ada di Medan kemudian berwisata bersama keluarga. Kemudian wisatawan Luar Negeri banyak berkunjung pada saat setelah Hari Raya 'Idul Adha khususnya negara tetangga Malaysia.

Pada saat proses tawar-menawar harga penjual sudah mengetahui target wisatawan yang akan membeli berasal dari luar daerah dengan mengetahui bahasa, logat, warna kulit maupun juga pengakuan langsung dari para wisatawan tersebut. Setiap wisatawan menanyakan harga atau spesifikasi tentang barang yang ingin dibelinya, penjual sudah dapat mengetahui bahwa calon pembelinya berasal dari luar daerah, pada saat itu penjual sudah bisa mematok harga khusus untuk wisatawan tersebut. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan salah seorang penjual yang bernama Salsa usia 17 tahun, Beliau mengatakan yakni: "Penetapan harga ke sesama

sumatera masih bisa kami murahkan. Tapi kalau orang dari Jakarta Rp150.000,- Orang sini baru Rp100.000,-. Kalau ditawar orang luar akan minta diberi harga serendah rendahnya. Baju 3 biji diminta harga Rp100.000,-, mereka maunya Rp25.000 satu baju. Sering terjadi dan selalu begitu. Karena kalau orang asli sini tidak mungkin di jual mahal-mahal karena nanti dia *complain* karena kami beri harga mahal. Tidak mau disamakan sama wisatawan luar. Jadi kami beri harga berbeda-beda. Karena orang luar pun terlalu rendah menawar harga (luar medan) seperti India dan Malaysia, terkhusus India dan Jakarta. Kami mengetahui wisatawan tersebut dari luar negeri karena wisatawan tersebut yang langsung bilang mereka dari Malaysia. *Guided* juga berpengaruh dalam harga. Dengan mengatakan harga sekian-sekian, padahal tidak segitu harganya”.

C. Faktor Penyebab Diskriminasi Harga Di Pasar Buah Berastagi Kabupaten Karo

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan metode wawancara dengan Penjual ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya praktik diskriminasi harga dalam jual beli kepada wisatawan. Peneliti mewawancarai 5 orang penjual yang berada di kios Pasar Buah Berastagi di Jalan Gundaling Berastagi. Berikut adalah faktor-faktor yang menyebabkan oknum penjual melakukan tindakan diskriminasi harga jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi adalah sebagai berikut:

1. Faktor Ketidaktahuan Pembeli Akan Harga Pasar (Minimnya Informasi Harga)

Lima orang dari penjual yang diwawancarai menyatakan bahwa ketidaktahuan dan minimnya informasi harga pembeli atau wisatawan akan harga umum yang ditawarkan di pasar yang membuat mereka untuk melakukan diskriminasi harga kepada wisatawan, berikut adalah beberapa pernyataan mereka: “Karena mereka kan jarang-jarang belanja disini, jadi pasti wisatawan kan tidak tahu berapa harga yang biasa kami jual. Maka dari itu harga yang kami berikan kepada wisatawan berbeda dua kali lipat dari biasanya”.

Alasan yang hampir sama dengan yang disampaikan salah satu penjual bernama Ibu Tari yakni: “Kami para penjual begitu karena mereka tidak tahu, sehingga jadi kesempatan bagi kami. Biasa kami untung Rp10.000,- jadi bisa dapat Rp30.000,- keatas. Terkadang kalau tidak musim libur kan sepi. Dari situlah tambahan-tambahan uang masuk. Sistem nya di pasar harus pintar menawar harga, karena kalau tidak pintar menawar harga bisa kami kenakan harga tinggi meskipun orang asli sini. Tetapi biasa kami buat seperti itu ke *tourist*, karena kan mereka sekali-sekali saja datang berkunjung”.

2. Faktor Prinsip Penjual “Modal Sekecil-kecilnya Untung Sebesar-besarnya

Dua orang penjual yang diwawancarai menyatakan bahwa faktor prinsip penjual modal sekecil-kecilnya untung sebesar-besarnya juga yang memaksa mereka untuk melakukan tindakan diskriminasi harga tersebut, berikut adalah pernyataan

mereka: “Menambah keuntungan merupakan alasan kami untuk melakukan tindakan tersebut, ya bagaimana tidak jika tidak dapat rotan akar pun jadi. Kalau dapat rotan kenapa harus akar. Kalau bisa saya ambil untung lebih mengapa tidak. Itu adalah hak saya dalam mengambil keuntungan. Karena pembeli kan bisa melihat langsung barang yang dijual, apabila tidak tahu harga pasaran tentu kami beri harga awal yang tinggi. Sehingga harus pandai menawar harga”.⁵

3. Faktor Perbedaan Mata Uang

Dua orang penjual yang diwawancarai menyatakan bahwa faktor perbedaan mata uang juga yang membuat mereka berkesempatan melakukan tindakan diskriminasi harga kepada wisatawan tersebut, berikut adalah pernyataan mereka: “Mereka (wisatawan) kan berbeda mata uangnya dengan kita, mereka lebih tinggi dari Rupiah. Kami berharap juga diberi Ringgit, kemudian nanti kami tukarkan ke Rupiah. Tetapi mereka pintar, sudah tukar mata uang ke Rupiah. Wisatawan dari Malaysia karena nilai mata uang mereka lebih tinggi dari pada Rupiah yaitu Ringgit, juga dikarenakan wisatawan dari luar negeri jarang-jarang datang berkunjung kembali. Wajar saja kami tawarkan harga jual lebih tinggi. Apabila ditawar kami berikan pengurangan harga, tapi pasti kami berikan harga lebih mahal dari harga biasanya. Kemudian wisatawan dari Ibukota Jakarta juga diberikan harga berbeda. Kalau ingin berbelanja di pasar buah harus pandai menawar harga kalau tidak bisa diberi harga mahal”.

⁵ Ibu Ita Bangun, Penjual, Wawancara Pribadi, Pasar Buah Berastagi, 14 Januari 2020

4. **Faktor *Guide***

Dua orang penjual yang diwawancarai, peneliti menyatakan selain faktor-faktor yang sudah disebutkan sebelumnya, ada faktor untuk ikut campur *guide* atau pemandu wisata yang salah memberi informasi harga menjadikan alasan mereka para oknum untuk mengambil kesempatan tersebut, berikut pernyataan mereka: “Para wisatawan diberi tahu oleh *guide* harga lama, sehingga membuat kami kesal. Karena informasi harga yang diberitahukan tidak sesuai. Wisatawan diberi tahu harga lama, padahal *guide* tersebut tidak tahu berapa harga yang kami ambil dari ladang. Sehingga terkadang harga naik dan turun. Tetapi mereka menginformasikan harga lama padahal sudah berubah. Mereka (wisatawan) kan berbeda mata uangnya dengan kita, mereka lebih tinggi dari Rupiah. Kami berharap juga diberi Ringgit, kemudian nanti kami tukarkan ke Rupiah. Tetapi mereka pintar, sudah tukar mata uang ke Rupiah”.

Namun dari beberapa faktor diatas, didalam Islam terutama di etika berbisnis dalam islam harus memperhatikan bentuk-bentuk toleransi dan keramah-tamahan yaitu tidak menaikkan keuntungan yang melampaui batas kewajaran. Oleh karena itu dengan bersifat ramah dan toleransi dalam transaksi jual beli dapat membuat konsumen senang dan betah atau bahkan merasa tentram jika bertransaksi.

BAB IV

HUKUM DISKRIMINASI HARGA DALAM JUAL BELI TERHADAP WISATAWAN DI PASAR BUAH BERASTAGI DITINJAU DARI PERSPEKTIF IBNU TAIMIYAH

A. Biografi Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah dilahirkan di kota Harran, tepatnya pada hari senin, tanggal 10 Rabiul Awal tahun 661 Hijriyah, tetapi Pada tahun 667 H beliau beserta keluarga beliau pindah ke Damaskus, akibat adanya instabilitas di kota kelahirannya. Ibnu Taimiyah lahir di zaman ketika Baghdad merupakan pusat kekuasaan dan budaya Islam pada masa Dinasti Abbasiyah. Ketika berusia enam tahun (tahun 1268), Ibnu Taimiyah dibawa ayahnya ke Damaskus disebabkan serbuan tentara Mongol atas Irak. Nama aslinya adalah Taqiyuddin Ahmad bin Syihabuddin Abdul Halim bin Majduddin Abul Barakaat Abdus Salam bin Abu Muhammad Abdullah bin Abul Qasim Al-Khidhr bin Muhammad Al-Khidhr bin Ali bin Taimiyah Al-Harrani. Untuk selanjutnya ia lebih dikenal dengan sebutan Ibnu taimiyah.

Nama Taimiyah dinisbatkan kepadanya karena moyangnya yang bernama Muhammad bin Al-Khadar melakukan perjalanan haji melalui jalan Taima'. Sekembalinya dari haji, ia mendapati isterinya melahirkan seorang anak wanita yang kemudian diberi nama Taimiyah. Sejak saat itu keturunannya dinamai Ibnu Taimiyyah sebagai peringatan perjalanan haji moyangnya itu.

Ibnu Taimiyah dilahirkan di Harran pada hari senin tanggal 10 Rabi'ul Awwal tahun 661 H dan meninggal di penjara pada malam senin tanggal 20 Dzul Qa'dah tahun 729 H. Ibnu Taimiyah merupakan tokoh salaf yang dianggap 'ekstrim' karena kurang memberikan ruang gerak pada akal. Ia adalah murid yang muttaqi, wara, dan zuhud serta seorang panglima dan penentang bangsa Tartar. Sedangkan Ibnu Katsir menulis; "Pada tahun 667 hijriyah (1269 Masehi) yakni saat Ibnu Taimiyyah masih berusia enam tahun, bangsa Mongol semakin meningkatkan tekanannya terhadap Harran. Ketakutan dan kecemasan yang sangat akan serangan dan kekejaman Mongol memaksa warga meninggalkan kota itu. Ibnu Taimiyyah bersama keluarga berhijrah ke kota Damaskus. Setibanya di kota itu ayah Ibnu Taimiyyah didaulat untuk memimpin Darul hadits Damskus dan mengajar di sana.

Sejak kecil, Ibnu Taimiyah berada dilingkungan keluarga berpendidikan dan ulama. Ayahnya adalah seorang ulama dimasanya, seorang ahli fatwa kenamaan dan hakim di negerinya. Ayahnya yang bernama Syihab Ad-Din 'Abd Al-Halim Ibn Abd as-Salam (627-672 H) juga seorang penulis, khatib, serta memiliki kemampuan dalam bidang ilmu faraidh dan al-hisab yang menganut Mazhab Hanbali. Beliau juga mengajar dan memberi nasihat di Daar Al-Hadist As-Sukkariyah. Setelah ayahnya wafat, ia telah mengambil alih sejumlah pekerjaan Ayahnya dan semenjak itulah beliau menjadi masyhur ditengah-tengah ulama di masa itu.

Ibnu Taimiyah memiliki saudara berjumlah tiga orang, mereka adalah Syarfuddin Imam Abdullah seorang ahli fiqh kenamaan, Zainuddin Abdurrahman dan Badruddin Muhammad. Ibnu Taimiyah dikenal sebagai seorang yang kritis, kuat

ingatan dan memiliki pemahaman yang baik. Ia juga merupakan ulama yang produktif dalam menulis berbagai kitab yang meliputi berbagai disiplin ilmu.

Sebagai mana ayahnya, Ibnu Taimiyah juga dikenal sebagai ulama yang bermazhab Hanbali, namun demikian tidak serta merta ia sependapat dengan Imam Ahmad bin Hanbal. Sehingga tidak jarang Ibnu Taimiyah mengkritik Imam Hanbali yang mengatakan bahwa kalamullah adalah qadim, menurut Ibnu Taimiyah jika kalamullah qadim maka kalamnya juga qadim. Ibnu taimiyah adalah seorang tekstualis oleh sebab itu pandangannya oleh Al-Khatib Al-Jauzi sebagai pandangan tajsim Allah (antropomorpisme) yakni menyerupakan Allah dengan makhluk-Nya. Oleh Karen itu, Al-Jauzi berpendapat bahwa pengakuan ibn Taimiyah sebagai Salaf perlu ditinjau kembali.

Ibnu Taimiyah adalah ahli fikih mazhab Hambali. Pengaruh pemikirannya sangat besar terhadap gerakan Wahhabi, dakwah gerakan Sanusi, dan kelompok-kelompok agama yang ekstrem yang ada di dunia Islam saat ini. Namun demikian, dianggap juga sebagai ulama yang tidak terikat pada madzhab atau pandangan tertentu. Baginya dalil adalah pegangannya dalam berfatwa. Karena itu ia juga menyerukan terbukanya pintu ijtihad, dan bahwa setiap orang – siapapun ia dapat diterima atau ditolak pendapatnya kecuali Rasulullah saw. Itulah sebabnya ia menegaskan, “Tidak ada seorang pun yang mengatakan bahwa kebenaran itu terbatas dalam madzhab Imam yang empat (Madzahibil Arba’ah).

Tahun 705 H, pengadilan negeri Syam menjatuhkan hukuman pengasingan ke Mesir atas dirinya. Tahun 707, dia keluar dari penjara dan kembali menyebarkan pemikirannya. Tahun 721 dia kembali dijatuhi hukuman penjara. Akhirnya pada

tanggal 20 Dzul Qa'dah tahun 728 H Ibnu Taimiyah meninggal dunia di penjara Damaskus. Ibnu Taimiyah bukan hanya menunjukkan kesadarannya mengenai kekuatan penawaran dan permintaan, tetapi juga perhatiannya terhadap ketidakpastian dan resiko yang terlibat dalam transaksi ekonomi, dan ini tidak saja berlaku bagi orang yang hidup di zaman Ibnu Taimiyah, tetapi juga pada masa kini.

B. Pandangan Masyarakat Tentang Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan Di Pasar Buah Berastagi Ditinjau Dari Perpektif Ibnu Taimiyah

Banyak kita temui di masyarakat apabila datang hari libur atau sekedar menghabiskan akhir pekan dengan berwisata. Selain menghilangkan rasa bosan, berwisata juga dapat menyegarkan pikiran dari padat nya kegiatan sehari-hari manusia. Pedagang di Pasar Buah menjual beragam aksesoris, pakaian, buah-buahan, tanaman hias, camilan, hingga jasa keliling kota dengan delman. Selain menjadi objek wisata, pasar ini kerap disinggahi wisatawan untuk berbelanja oleh-oleh khas Berastagi.

Hal ini menjadi daya tarik bagi para pedagang untuk melakukan permainan harga pada pengunjung yang banyak dari mereka belum mengetahui hukumnya. Yang dimaksud disini adalah apakah penetapan harga seperti itu dibolehkan. Allah SWT berfirman:

وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَمْثِيَّاهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya: “Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan”. (QS. Asy-Syuara: 183)¹

Allah memerintahkan untuk tidak mengurangi apa yang menjadi hak orang lain, dan jangan pula membuat kerusakan di muka bumi dengan membunuh, melakukan tindak kejahatan dan mengikuti hawa nafsu yang rendah. Akan tetapi, diseru untuk menyempurnakan takaran dan timbangan baik di waktu menjual maupun membeli. Mengurangi atau melebihkan takaran dan timbangan adalah perbuatan yang merugikan orang lain. Hal itu berarti membuat kerusakan di bumi.

Diskriminasi harga (*price discrimination*) mengacu pada penentuan harga yang berbeda pada sebuah produk, pada waktu yang berbeda untuk setiap pelanggan yang berbeda, atau pasar yang berbeda, tetapi bukan berdasarkan perbedaan biaya. Namun demikian, harus diingat bahwa perbedaan harga akibat perbedaan biaya dalam memasok suatu produk atau jasa dengan jumlah yang berbeda, pada waktu yang berbeda, pada kelompok konsumen yang berbeda, atau dalam pasar yang berbeda, tidaklah termasuk dalam kelompok diskriminasi harga. Agar menjadi diskriminasi harga, perbedaan ini tidaklah boleh berdasarkan perbedaan dalam biaya.

Kemudian perlu ditekankan bahwa diskriminasi harga tidak memiliki konotasi yang negatif dalam ilmu ekonomi (tidak seperti dalam ilmu hukum). Artinya, dalam ilmu ekonomi, diskriminasi harga bersifat netral dan menguntungkan sebagian orang (yang membayar harga yang lebih rendah bagi produk itu ketimbang

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: CV Diponegoro, 2000), h.374.

jika tidak ada diskriminasi harga) dan juga merugikan sebagian lainnya, dan karena itu, seringkali sulit atau bahkan tidak mungkin untuk menentukan, apakah diskriminasi harga menguntungkan atau merugikan bagi masyarakat secara keseluruhan.

Sebagian masyarakat di sana memandang bahwa diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan boleh dilakukan karena alasan sudah menjadi kebiasaan apabila di kawasan wisata menerapkan praktik diskriminasi tersebut. Namun sebagiannya lagi menganggap bahwa diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan merugikan pihak wisatawan, karena menurut mereka praktik diskriminasi harga membuat wisatawan enggan membeli dan datang kembali berwisata yang akan berakibat kembali ke penjual, sedangkan dampak lainnya yaitu membuat buruk citra wisata daerah tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara penulis oleh salah satu masyarakat di kecamatan Berastagi kabupaten Karo wanita yang bernama Astri Evo Sembiring, umur 25 tahun beliau mengatakan: “Pada dasarnya penetapan harga seperti yang dilakukan penjual merupakan hal yang biasa terjadi apalagi di daerah wisata, memang dimahalkan. Karena yang datang kesana dari macam-macam daerah bahkan dari luar negeri pun ada. Mereka pikir orang yang berwisata itu banyak membawa uang karena sedang berliburan dan berwisata”.

Sama halnya dengan pendapat dari ibu Fatmawati Purba umur 35 tahun dan Krisnawati umur 40 tahun yang mengatakan: “Menurut saya praktik diskriminasi harga pada wisatawan yang dilakukan akan berdampak merugikan wisatawan,

dikarenakan uang yang seharusnya bisa dibelanjakan oleh-oleh bisa dapat lebih banyak jumlahnya oleh wisatawan. Penjual jadi untung banyak dari kesempatan ini”.

Menurut oknum penjual yang melakukan praktik diskriminasi harga kepada wisatawan itu merupakan suatu perbuatan yang biasa saja asalkan wisatawan sendiri tadi pun terima dan mereka juga dapat melihat langsung barang yang di perjual belikan. Oknum penjual melakukan tindakan tersebut dikarenakan untuk keuntungan berlipat. Karena wisatawan khususnya dari Luar Negeri juga tidak selalu ada datang setiap minggu, malainkan musim-musim tertentu saja.

Sebagian besar masyarakat di Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo yang saya wawancarai menyatakan tidak setuju jika diskriminasi harga terhadap wisatawan ini dilakukan dengan kebiasaan yang terjadi saat ini, karena mereka pun pernah merasakan hal yang serupa ketika berwisata ke daerah lain sehingga membuat mereka sadar akan tidak bagusnya perlakuan tersebut. Sementara mereka berwisata dengan tujuan untuk bersenang-senang, wisata refreking, pelepasan suasana dan pengalaman baru. Pastinya dengan perlakuan tersebut mereka juga tidak bisa menolak apabila memang menginginkan membeli buah tangan atau sekedar memakai jasa sewa kuda untuk berkeliling lantaran tujuannya berwisata sesekali meskipun membayar mahal.

C. Hukum Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan Di Pasar Buah Berastagi Ditinjau Dari Perspektif Ibnu Taimiyah

Tugas manusia bukanlah untuk makan dan menikmati kehidupan sebagaimana makhluk lainnya, tetapi mengemban amanah untuk menyembah Allah

yang Esa, berbuat kebajikan untuk mendapatkan ridhaNya, mencegah kemungkaran dan berpegang teguh dengan tali yang kuat (Islam), dan sabar dalam menghadapi setiap cobaan. Amanah adalah lawan dari khianat, merupakan kepercayaan atau pertanggung jawaban moral atas semua tugas atau kewajiban yang diemban seseorang, termasuk segala sesuatu yang telah ditetapkan Allah kepada hambaNya.²

Umat Islam dalam melakukan aktifitasnya seharusnya harus sesuai dengan etika dan moral dalam Islam, baik cara memproduksi sesuatu, baik dengan mengkonsumsi sesuatu, bahkan cara mendapatkan harta atau sesuatu harus sesuai dengan syariat yang diajarkan Islam. Dalam pandangan Islam, keuntungan materi merupakan dambaan tetapi bukanlah segal galanya, prosesnya yang harus dibingkai dalam kejujuran dan kehalalan. Harta merupakan kebutuhan yang sifatnya sangat esensial bagi umat manusia, sehingga perlu juga diperhatikan cara perolehan harta tersebut, dilihat dari zatnya atau substansinya harta ada yang halal dan haram, kemudian harta juga terbagi kepada yang halal dan haram dilihat dari cara mendapatkannya atau diluar dari zat harta tersebut.

Terjadinya harga didasarkan pada nilai kepuasan dari produsen ataupun konsumen. Konsumen Islam tidak dianjurkan untuk melakukan suatu kepuasan yang setinggi-tingginya. Seorang konsumen harus menjalani hidup sesuai dengan ajaran Islam yang seharusnya. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang

² FORDEBI dan ADESY, (*Forum Dosen Ekonomi dan Bisnis Islam dan Asosiasi Dosen Ekonomi Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016) , h. 91-95.

normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.³

Berdasarkan latar belakang masalah hukum diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan Ibnu Taimiyah berpandangan kaitannya dengan penetapan harga yakni: Perspektif Ibnu Taimiyah dalam kitab *Al-Hisbah Fi Al-Islam* mengungkapkan hukum penetapan harga adalah haram apabila ada kezaliman didalamnya dan juga halal apabila berlaku adil yaitu:

فَإِذَا كَانَ النَّاسُ يُبِيعُونَ سِلْعَهُمْ عَلَى الْوَجْهِ الْمَعْرُوفِ مِنْ غَيْرِ ظَلَمٍ مِنْهُمْ وَقَدْ ارْتَفَعَ السِّعْرُ إِمَّا لِقِلَّةِ الشَّيْءِ، وَإِمَّا لِكَثْرَةِ الْخَلْقِ، فَهَذَا إِلَى اللَّهِ.

Artinya: Apabila orang-orang memperjual belikan barang dagangannya dengan cara-cara yang bisa dilakukan tanpa ada pihak yang dizholimi kemudian harga mengalami kenaikan karena kurangnya persediaan barang ataupun bertambahnya jumlah penduduk (permintaan) maka itu semata-mata karena Allah.

Kemudian Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa:

وَمِنْ هُنَا يَتَبَيَّنُ أَنَّ السِّعْرَ مِنْهُ مَا هُوَ ظُلْمٌ لَا يُجُوزُ، وَمِنْهُ مَا هُوَ عَدْلٌ جَائِزٌ، فَإِذَا تَضَمَّنَ ظُلْمَ النَّاسِ وَإِكْرَاهِيهِمْ بِغَيْرِ حَقٍّ عَلَى الْبَيْعِ بِشَمَنِ لَا يَرْضَوْنَهُ، أَوْ مَنَعَهُمْ مِمَّا أَبَاحَ اللَّهُ بِهِمْ، فَهُوَ حَرَامٌ.⁴

³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 332.

⁴ Ibnu Taimiyah, *Al-Hisbah Fi Al-Islam*, (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah), h. 22.

Artinya: “Dan dari sini jelaslah bahwa harga itu diantaranya ada yang zholim dan dia tidak diperbolehkan, dan ada juga yang adil dan dia diperbolehkan. Jika penetapan harga itu mengandung suatu kedzaliman pada manusia dan ada yang tidak suka (tidak rela) atas jual beli dengan harga yang mereka tidak rela. Atau mereka (penjual) menolak (melarang) apa-apa yang telah dibenarkan oleh Allah maka penetapan harga semacam itu hukumnya haram”.

Berdasarkan perfektif Ibnu Taimiyah diatas dijelaskan bahwa jangan menetapkan harga, kecuali dengan menetapkan harga yang adil dan yang dihalalkan oleh Allah. Sementara dalam masalah ini, praktik diskriminasi harga dalam jual beli kepada wisatawan dengan memanfaatkan ketidaktahuan wisatawan akan harga normal dengan tujuan mendapatkan keuntungan tambahan adalah zalim haram dan sungguh tidak baik. Karena pada dasarnya apabila wisatawan mengetahui hal tersebut, hilanglah keridhaan akan jual beli tersebut. Artinya ada keharusan dari penjual untuk terbuka dalam memberikan informasi harga.

Berdasarkan analisa peneliti bahwa pokok persoalan yang menjadi dasar peneliti mengangkat judul ini, yakni adanya perbuatan oknum penjual yang dikategorikan sebagai perbuatan yang dilarang dalam syara' dengan melakukan diskriminasi harga pada jual beli yang dilakukan kepada wisatawan yang didapat dari ketidaktahuan wisatawan akan harga normal pasar.

Peneliti menganalisa tindakan tersebut adalah tindakan yang sebenarnya dapat merugikan pihak terkait yaitu dapat merugikan dari pihak wisatawan itu sendiri dikarenakan adanya peluang bagi oknum penjual untuk menyerap semua surplus dari konsumen yaitu wisatawan. Jika dilihat dari aspek distribusi, jelas diskriminasi akan meningkatkan penerimaan atau keuntungan produsen atau penjual dengan berkurangnya kesejahteraan konsumen karena seluruh atau sebagian surplus mereka diambil.

Tidak hanya itu peneliti juga menganalisa bahwa diskriminasi harga tidak memiliki konotasi yang negatif dalam ilmu ekonomi (tidak seperti dalam ilmu hukum). Artinya dalam ilmu ekonomi, diskriminasi harga bersifat netral dan menguntungkan sebagian orang (yang membayar harga yang lebih rendah bagi produk itu ketimbang jika tidak ada diskriminasi harga) dan juga merugikan sebagian lainnya. Sehingga praktik diskriminasi harga tersebut terlihat bagus bagi penjual, melainkan juga merugikan pihak lain yaitu wisatawan. Dalam kitab al Hisbah Ibnu Taimiyah lebih memperjelas apa yang dimaksud dengan harga yang adil yaitu:

فَإِذَا كَانَ النَّاسُ يُبِيعُونَ سِلْعَهُمْ عَلَى الْوَجْهِ الْمَعْرُوفِ مِنْ غَيْرِ ظَلَمٍ مِنْهُمْ وَقَدْ اِرْتَفَعَ السِّعْرُ إِذَا لِقَلَّةِ

الشَّيْءِ، وَإِنَّمَا لِكَثْرَةِ الْخَلْقِ ، فَهَذَا إِلَى اللَّهِ.⁵

Artinya: Apabila orang-orang memperjual belikan barang dagangannya dengan cara-cara yang bisa dilakukan tanpa ada pihak yang dizholimi kemudian harga mengalami kenaikan karena kurangnya persediaan barang ataupun bertambahnya jumlah penduduk (permintaan) maka itu semata-mata karena Allah.

Maka dari pendapat Ibnu Taimiyah diatas hukum menetapkan harga perspektif Ibnu Taimiyah terbagi dua yakni:

1. Hukum menetapkan harga kepada wisatawan yang berbeda dengan kualitas dan mutu barang yang sama berdasarkan perspektif Ibnu Taimiyah hukumnya tidak diperbolehkan atau haram. Karena ada unsur kezaliman didalam

⁵ Ibnu Taimiyah, *Al-Hisbah Fi Al-Islam* (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah), h.22.

penetapan harga tersebut. *Zulm An-Nas* atau zalim dalam konteks ini yaitu menzalimi wisatawan dengan memanfaatkan ketidaktahuan harga dan perbedaan mata uang sehingga penjual dapat menyerap semua surplus pembeli (wisatawan). Tujuan utama dari harga yang setara adalah memelihara keadilan dalam mengadakan transaksi timbal balik dan hubungan-hubungan lain diantara pihak yang bertransaksi. Pada konsep harga yang setara pihak penjual dan pembeli sama-sama merasakan keadilan.

2. Hukum menetapkan harga kepada wisatawan berbeda yang dibolehkan perspektif Ibnu Taimiyah yakni dengan menetapkan harga yang setara (*Tsaman Al-Mitsl*) atau kompensasi yang setara (*Iwadh Al-Mitsl*) kepada setiap wisatawan baik dari wisatawan lokal, domestik maupun luar negeri

Cara memperoleh keuntungan yang dilakukan oleh oknum penjual juga merupakan cara yang dilakukan dengan tidak benar, karena uang yang di dapat dari oknum penjual tersebut diambil dari ketidakrealan wisatawan. Tidak terpenuhinya unsur sukarela antara pihak yang berakad, kekeliruan, tipu muslihat dan penipuan merupakan sesuatu yang terdapat pada cacat atau rusaknya suatu akad yaitu tidak terpenuhinya syarat dan rukun akad. Sehingga antara penjual dan wisatawan perlu diperhatikan dalam melakukan akad, yaitu terpenuhinya masing-masing hak dan kewajiban pihak tanpa ada terlanggar haknya.

Maka dari perspektif Ibnu Taimiyah terkait hukum diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di pasar buah Berastagi hukumnya haram dikarenakan adanya ketidakadilan harga bagi para wisatawan melainkan hanya menguntungkan

satu pihak sehingga apa yang dilakukan oknum penjual adalah perbuatan yang dapat merugikan orang lain ini merupakan perbuatan yang bathil atau dzalim.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terkait Hukum Diskriminasi Harga Dalam Jual Beli Terhadap Wisatawan Perspektif Ibnu Taimiyah (Studi Kasus Pasar Buah Berastagi Kecamatan Berastagi Kabupaten Karo) dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Konsep diskriminasi harga dalam jual beli terhadap wisatawan di Pasar Buah Berastagi memiliki sistem menetapkan biaya harga plus. Penetapan harga biaya plus adalah sebuah metode yang lazim digunakan oleh setiap penjual. Penerapan metode atau cara yang satu ini adalah dengan menentukan harga jual per unit produk dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut atau disebut margin. Sehingga dalam menetapkan harga dengan cara ini, penjual akan selalu berpedoman kepada biaya keseluruhan distribusi dengan fungsi utamanya adalah sebagai langkah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya.
2. Praktik diskriminasi harga dalam jual beli yaitu penjual yang memberikan harga jual pada barang yang sama kepada pembeli yang berbeda. Adapun praktik berjualan seperti ini sendiri banyak dilakukan oleh oknum penjual, yang mana pembeli dari luar daerah tersebut mendapatkan harga lebih tinggi dari pada harga normal pada umumnya.

3. Diskriminasi harga tersebut hanya menguntungkan satu pihak saja sehingga adanya ketidakadilan harga bagi para wisatawan dan merugikan orang lain. Perbuatan yang dilakukan oknum penjual adalah perbuatan zalim. Maka berdasarkan itu jika ditinjau dari perspektif Ibnu Taimiyah apa yang dilakukan pedagang di Pasar Buah Berastagi adalah haram.

B. Saran

Dari kesimpulan di atas, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada penjual untuk menerakan dengan jelas harga pada barang atau jasa yang ditawarkan dan agar berlaku adil dalam memberikan harga
2. Diskriminasi harga merupakan perbuatan yang bisa membuat wisatawan enggan kembali berbelanja bahkan enggan datang kembali untuk berwisata.
3. Tujuan utama dari harga yang setara adalah memelihara keadilan dalam mengadakan transaksi timbal balik dan hubungan-hubungan lain diantara anggota masyarakat. Pada konsep harga yang setara pihak penjual dan pembeli sama-sama merasakan keadilan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji. 2018. *Fikih Muamalah Adabiyah*. Bandung: Refika Aditama.
- Al-Syaukani. 2004. *Fath Al-Qadir*. Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah.
- Ash-Shabuni, Muhammad Ali. 2011. *Shafwatut Tafasir; Tafsir-tafsir pilihan*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar
- Azzam, Abdul Aziz Muhammad. 2010. *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah.
- Departemen Agama RI. 2000. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV Diponegoro.
- FORDEBI dan ADESY. 2016. *(Forum Dosen Ekonomi dan Bisnis Islam dan Asosiasi Dosen Ekonomi Syariah, Ekonomi dan Bisnis Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Fulthoni dkk. 2009. *Buku Saku Untuk Kebebasan Beragama Dan Berkeyakinan (Memahami Kebijakan Administrasi Kependudukan)*. Jakarta: The Indonesian Legal Resource Center.
- Hambal, Imam Ahmad. *Musnad Imam Ahmad bin Hambal As-Syamiyin Jilid 4*. Beirut, Libanon: Dar-Al-Kutub Al-Ilmiah.
- Karim, Adiwarman. 2003. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Nugroho, Susanti. 2012. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Munir, Fuady. 2003. *Hukum Antimonopoly Menyongsong Era Persaingan Sehat*. Jakarta: Citra Adya Bakti.
- Murhijanto, Bambang. 1995. *Kamus Bahasa Indonesia Populer*. Jakarta: Bintang Timur.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam. 2011. *Ekonomi Islam (P3EI), Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Rangkuti, Freddy. 2004. *Flexible Marketing Teknik Agar Tetap Tumbuh dalam Situasi Bisnis yang Bergejolak & Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rasjid, Sulaiman. 2014. *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.

- Rianto, Muhammad Nur dan Amalia, Euis. 2014. *Teori Mikro Ekonomi Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Kencana.
- Rokan, Mustafa Kamal. 2017. *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sabiq, Sayyid. 2018. *Fiqih Sunnah 5*. Jakarta: Republik.
- Sunarto, Achmad. 1991. *Tarjamah Shahih Bukhari*. Semarang: Asy-Syifa'.
- Shonhaji, Abdullah. 1993. *Tarjamah Sunan Ibnu Majah*. Semarang: Asy-Syifa'.
- Syahpawi. 2013. "Price Intervention Terhadap Kesetaraan Harga (Thaman Al-Mithl) Perspektif Barat Dan Islam," *Istilah: Jurnal Hukum Islam* Vol. Xiii No.1.
- Taimiyah, Ibnu. *Al-Hisbah Fi Al-Islam*. Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah.
- Tarigan, Azhari Akmal. 2012. *Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Sebuah Eksplorasi Melalui kata-kata Kunci Dalam Al-Qur'an*. Medan: Ciptapustaka Media Perintis.
- Usman, Ahmad. 2008. *Mari Belajar Meneliti*. Yogyakarta: Langge Prinitika.
- Utomo, Setiawan Budi. 2003. *Fiqh Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*. Jakarta: Gema Insani.
- <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2008/40tahun2008uu.htm>
- <https://www.karokab.go.id/id/data-statistik/26-geografi-dan-iklim/238-letak-dan-geografis>

DAFTAR WAWANCARA

A. Wawancara Terhadap Penjual

1. Apakah Bapak/Ibu penjual di pasar ini?
2. Apakah Bapak/Ibu penduduk asli kota Berastagi?
3. Apakah Bapak/Ibu pernah memberikan harga yang berbeda pada produk yang sama terhadap wisatawan?
4. Apa alasan Bapak/Ibu melakukan diskriminasi harga pada wisatawan?
5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui bahwa tindakan Bapak/Ibu yang mendiskriminasikan harga kepada wisatawan jika di analisis akan merugikan wisatawan?

B. Wawancara Terhadap Masyarakat/Wisatawan

1. Apakah Bapak/Ibu pernah berbelanja di Pasar Buah Berastagi?
2. Apakah Bapak/Ibu pernah mengalami diskriminasi dari penjual dalam memberikan harga?
3. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu dengan perilaku penjual yang melakukan perbuatan tersebut?
4. Apakah Bapak/Ibu merasa dirugikan dengan adanya diskriminasi harga tersebut?
5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui hukum dari tindakan yang dilakukan penjual?

LAMPIRAN (DOKUMENTASI)

