

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kegiatan sehari-hari seseorang memiliki berbagai macam hal-hal yang dilakukan termasuk berdagang atau berbisnis ketika seseorang melakukan bisnis usaha pasti ada berbagai macam ruang lingkup yang perlu diketahui yakni seperti tawar-menawar, jual beli, sewa menyewa, upah mengupah, pinjam meminjam yang dimana ruang lingkup ini disebut bermuamalah didalam Islam. dalam berbisnis atau bermuamalah pasti seseorang ingin mendapatkan keuntungan yang banyak dengan cara maupun tehnik yang dimiliki, tapi tidak sepenuhnya mudah mendapatkan keuntungan didalam berbisnis maupun jual beli sebab konsumen yang telah terikat kepada penjual pasti akan melakukan suatu penawaran terhadap barang atau benda tersebut, supaya dapat menyeimbangkan berbagai kepentingan yang akan terjadi dikedua belah pihak.¹

Jual beli adalah salah satu yang diatur dalam fikih muamalah, yang mana secara terminology fikih disebut *al-bai* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-bai'* dalam terminology fikih terkadang dipakai untuk pengertian lawannya, yaitu lafal *al-syira* yang berarti membeli. dengan demikian, *al-bai* mengandung arti menjual sekaligus membeli atau jual beli.

¹ Nasrun Haroen, *Fikih Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h.111

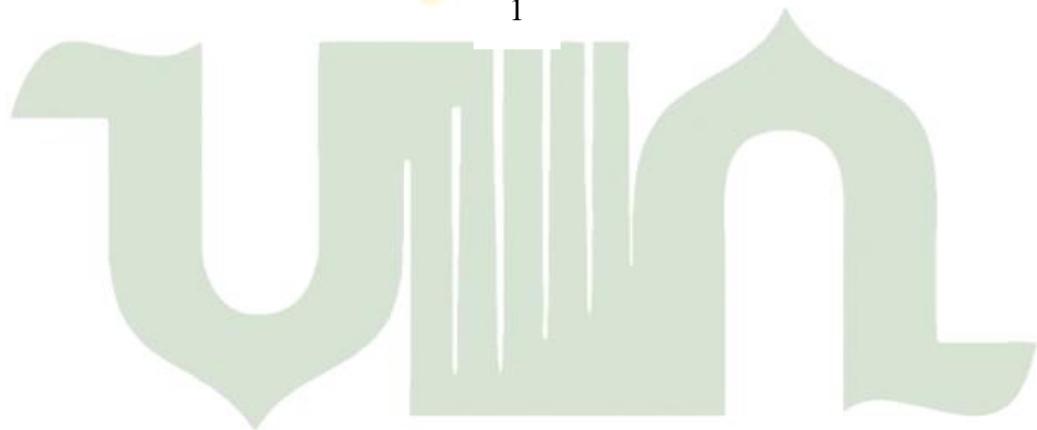
hal ini berlandaskan dari firman Allah SWT, Al-Baqarah{2}:198.

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۗ

Artinya: *tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.*



1



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Satu potongan ayat diatas,jual beli sangat jelas hukumnya boleh dan halal, dalam hal ini jual beli merupakan bagian dari muamalah yang mengakibatkan munculnya hak dan kewajiban yang harus dipenuhi dalam transaksinya.jadi jual beli merupakan persetujuan timbal balik antara pihak satu selaku penjual yang akan menyerahkan suatu barang dan pihak lain selaku pembeli yang akan membayar sejumlah uang yang telah disepakati.Agar dapat tercapai kesepakatan sejauh mana hak dan kewajiban yang harus dipenuhi dalam jual beli maka dilakukan dengan akad yang sah sesuai syarat dan rukunnya.selain itu keridhaan kedua belah pihak sangat penting agar tidak ada yang merasa dirugikan, salah satunya dengan cara tawar menawar.²

Tawar menawar dalam akad berada pada bagian dari negosiasi,negosiasi dalam hal ini merupakan interaksi bisnis antara penjual dan pembeli untuk mencapai sebuah tujuan atau dengan kata lain adalah kesepakatan (penyamaan persepsi) tentang harga barang dan barang yang menjadi objek jual beli dari segi kualitas dan kuantitasnya. Adapun dalam hukum penawaran yakni semakin tinggi harga suatu barang.³

Pada kegiatan yang terjadi dipasar monza sambu medan yang dilakukan penjual dan pembeli saling tidak mendapatkan komitmen yang pasti dikarenakan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli masing-masing diantara mereka ingin mendapatkan keuntungan didalam kegiatan jual beli dengan metode tawar-menawar, penjual berharap bahwa ia ingin memperoleh keuntungan berlipat dengan kondisi pakaian yang setara dengan harga maupun tidak sedangkan konsumen ia berharap mendapatkan harga murah dengan kualitas barang yang bagus.

² Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2010, h.97

³ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2013). h.19.

Dalam tawar menawar perlu ada batasan yang dilakukan penjual terhadap barang yang dijualnya sebab ketika penjual menawarkan harga barangnya kepada pembeli tanpa kita sadari sering kali terjadi unsur-unsur penipuan kecil yang bisa mengakibatkan cacatnya transaksi jual beli. Penjual sering kali saat menawarkan barang kepada pembeli menyebutkan harga dan modal yang tidak pasti dari mana kalkulasi harga dan modal yang disampaikan, atau dapat dikatakan hanya asumsi dan perkiraan. Hukum Islam sangat melarang semua bentuk transaksi/jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan dan ketidakpastian. Bahkan penjual sering kali bahwa harga dasar barang sekian dan sudah tidak ada keuntungan untuk dirinya jika menjual barang dengan harga tersebut.⁴

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, yang menjadi inti dari pokok permasalahan tersebut ialah tentang berapa persen dalam mengambil keuntungan melalui batasan tawar-menawar dalam memperjual belikan pakaian bekas tersebut yang dilakukan penjual. Perlu kita ketahui bahwa didalam tumpukan maupun susunan pakain bekas tersebut tidak semua barang yang diperjual belikan itu tidak berkualitas tetapi ada juga yang berkualitas bagus (*Original*) dan ini akan mengakibatkan tingginya volume penjual melebihi sepertiga dan beberapa tokoh tempat penjual dalam memperjuabelikan pakaian bekas tersebut modalnya hanya berkisar 3 juta dan dengan harga jual rata-rata 40 bahkan melebihi 50. Dan adapun alasan pedagang pasar monza dalam menetapkan tawaran atau mengambil untung di karenakan masalah pasokan, masalah kualitas, adanya bargaining power atau sumber daya yang langka dan mendorong alternative serta mempertimbangan mengenai permintaan, kondisi suatu pasar dan keinginan konsumen.

⁴ Uha, Ismail Nawawi, *Fiqh Mu`amalah Hukum Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, Jakarta: Dwiputra Pustaka Jaya, 2010

Mengenai kasus yang tertera diatas para Ulama berbeda pendapat mengenai batasan mengambil keuntungan dan salah satunya Ulama yang saya terapkan dalam kasus tersebut yaitu Wahbah Az-Zuhaili dan alasan mengapa saya memilih pendapat Wahbah Az-Zuhaili Terhadap Kaitannya dengan kasus diatas yaitu bahwa Wahbah Az-Zuhaili adalah Ulama Kontemporer yang mashur dan memiliki kitab yang cukup banyak adapun nama kitabnya yaitu waadilatuhu dan juga bermazhab Syafi,i. yang dimana pembahasan dalam kitabnya tersebut sangat keterkaitan terhadap permasalahan diatas.

Dalam Islam mengambil keuntungan yang banyak sampai 100, 200, 300% memang tidak dilarang tetapi dengan catatan bahwa penjual tidak boleh melewati *sikrul bigtli* (harga pasar) dan tanpa kita ketahui penjual sering membatasi tawarannya demi keinginan sesuatu yang ada padanya dan lebih berbahaya lagi penjual dalam menjual harga barangnya melebihi harga pasar dan sampai dalam tingkat penipuan. Misalnya harga pasar suatu barang 100 ribu ditempat penjual dan penjual modalnya 30,40 ribu. Dijual penjual 100 ribu di pasar tersebut dan penjual juga bisa menjual 105, 110 selama tidak boleh lebih besar keuntungan melebihi harga pasar yakni sepertiga. Apabila itu terjadi melebihi dari sepertiga penjual berhak menyampaikan kepada pembeli dengan catatan bahwa saya mengambil untung beda dari yang lain.

Adapun seorang penjual mempermainkan harga serta mempermainkan konsumen yang tidak tahu mengenai apa-apa atau dengan kata lain penjual menipu orang yang tidak tahu kemudian ia menetapkan harga yang sangat tinggi justru itu sangat tidak dibolehkan. Akan tetapi ketika ia menjual hendaklah saling terbuka mengenai suatu harga maupun jenis, kualitas, kondisi pakaian tersebut serta ia juga menjelaskan sesutau dengan realita dengan apa yang terjadi di pasar serta juga memberikan alasan-alasannya.

Dari sini dapat kita pahami bahwa batasan dalam melakukan tawaran yang dilakukan penjual terhadap pembeli sangat di tekankan dalam Islam supaya tidak menimbulkan *bay najasi*, maupun hal-hal lainnya. dan dalam fiqh Islam diketahui dengan istilah *tas, iir* yang maksudnya *tas, iir* adalah menetapkan harga barang di pasar, selanjutnya jangan melakukan penjualan selain harga yang telah ditentukan ada dua macam *tas, iir*. yaitu:

1. Bila harga barang di pasaran dibatasi dengan kezaliman. walaupun pedagang menjual dengan harga yang cukup wajar. ketika ada kenaikan harga, maka itu bisa saja terjadi karena keterbatasan stok atau karena besarnya *demand* (permintaan). Membatasi harga dalam kondisi ini termasuk bentuk kezaliman karena terdapat paksaan tanpa jalan yang benar.
2. Bila harga barang dibatasi dipasaran dengan adil. pembatasan harga disini dapat terjadi ketika masyarakat sangat butuh dengan barang tersebut, lalu barang dijual dengan harga tinggi dan tidak logis. maka orang yang punya wewenang dipasar berhak membatasi harga supaya tidak melonjak tinggi. pembatasan disini bertujuan untuk tidak menyusahkan khalayak ramai lantaran kenaikan harga hajat penting mereka. dibatasi dengan harga tertentu, jadinya setiap pedagang harus menjual dengan harga semisal itu. tatkala harga di batasi demikian, maka wajib diikuti⁵.

Adapun dalam firman Allah SWT di dalam Al qur,an surah Al Fatir ayat 29.

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تَجْرَةً لَّن تَبُورَ



Artinya: Mereka itu mengharapakan perniagaan yang tidak akan merugi layaknya seperti orang-orang yang selalu membaca kitab Allah, mendirikan shalat dan menafkahkan

⁵ Yudi Anggara, *Konsep Ekonomi Islam*, (Surabaya: Ekonosia, 2003), h.152-153

sebagian dari rezeki yang kami anugerahkan kepada mereka dengan terang-terangan dan diam diam.

Walaupun demikian syaikh wahbah zuhaili dalam kitab waadilatuhu mengatakan perilaku dalam berdagang janganlah mengutamakan soal memperoleh sebuah keuntungan pada dasarnya berdagang dalam jual beli susah lepas dari sifat kecurangan, dan oleh sebab itu, kecurangan dalam melakukan jual beli sangatlah tidak konsisten namun kecurangan yang sedikit sangat tidak bisa di jauhi dari siapapun ialah sesuatu yang memang terjadi , justru dicegah tidak akan mungkin terjadi transaksi satu dengan yang lain. Mengutamakan suatu keuntungan, Wahbah Az-Zuhaili memiliki pemikiran yang sama dengan Imam Malik yang menetapkan batasannya yaitu sepertiga, karena memang jumlah atau hasil segitu batasannya dan demikian juga wasiat dan selainnya.apabila menjangkau lebih dari sepertiga dapat dikatakan kecurangan maupun *ghabn*. Hal ini sebagaimana telah disebutkan oleh Wahbah Az-Zuhaili sebagai berikut:

كَيْمَتِهَا، أَوْ بِلِصِّ الثَّلَاثِ كَانَ وَاحْتِخَافَ فِي حَدِّ الْغَبْنِ الْفَاحِشِ فَلَا لَ بَعْظِهِمْ: إِذَا بَاعَ الظَّلْعُ بِصَادَةِ الثَّلَاثِ عَ غَبَا

Artinya: *Sebagian ulama berbeda pendapat dengan hal batasan ghabn fahisy*
Sebagian ulama mengatakan, apabila barang dijual 1/3 lebih mahal dari harga normal
(harga pasar) atau 1/3 lebih murah maka terjadi ghabn.”

أَنَّ كُنَّ الْبَائِعَ وَامْلَشْتَرِي بِالْغَبْنِ الْفَاحِشِ وَكَيْأَحْدَاهَا: ، فَإِذَا كَانَ كَرْلُكَ فَإِنْ بَاعَهَا وَشَسَاءَهَا سَد

Artinya: *Yang pertama,penjual dan pembeli mengalami ghabn fahisy adalah wakil*
atau orang yang diberi wasiat. jika itu terjadi maka transaksinya dibatalkan.

pendapat lain seperti Ibnu Arabi menjelaskan bahwa memperoleh keuntungan harus melihat kondisi pasar.keterangan Ibnu Arabi batasan mengambil keuntungan.

قال ابّ العسبي: اطلع على علماءها بلله تعالى: ذلك في الخُغابِ على أهه الّ جش الغبن في امعاملت الذهبيت، ألن هلا
عالي خصص الخُغابِ بي الليامت

“ Ibnul Arabi menjelaskan, para ulama madzhab kami berdalil dengan ayat ini untuk mengatakan bahwa tidak boleh melakukan sikap pembodohan dalam muamalah didunia karena Allah SWT hanya mengkhususkan perilaku saling membodohkan hanya di hari kiamat⁶

Tidak boleh mengambil untung terlalu besar.karena jual beli merupakan bagian dari akad *mu'awadhah*, yaitu akad tukar menukar. Yang artinya ketika mengambil keuntungan yang cukup besar maka oleh sebab itu sudah jatuh pada tindakan merampas harta orang lain dengan cara batil, Allah berfirman dalam surah Annisa ayat 29:

يَتَّيْهُا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu..*

Pada dasarnya mengetahui serta mengingat sesuatu peraturan yang bersifat tidak dibolehkan atau larangan khusus bagi umat muslim dengan memakanharta saudaranya dengan cara batil, di dalam batasan mengambil keuntungan dalam tawar-menawar yang ada di pasar monza Sambu harus memiliki batas tawar menawar sewajarnya, seperti yang

⁶ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* Jilid 5, ter.Abdul Hayyie Al-Kattani, dkk (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h.27

dipaparkan diatas justru sangat berkaitan dengan apa yang dilarang dalam Islam dikarenakan salah satu orang yang bermuamalah merasakan telah di curangi atau mengalami kerugian akan tetapi dilihat dari sudut pandang aspek diantara kemanfaatan serta keikhlasan dalam hal ini tidak harus dilihat dari nilai materi yang menjadi objek dalam suatu transaksi.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dengan hasil yang didapat yakni peneliti memiliki keingintahuan cukup besar untuk melakukan suatu penelitian dengan fenomena maupun peristiwa yang sering terjadi di pasar monza sambu medan sebagai suatu indikasi penglihatan ideal dalam terjadinya transaksi batasan tawar-menawar dalam memperoleh keuntungan. Adapun pembahasan ini akan peneliti tuangkan dalam sebuah skripsi dengan judul

HUKUM TERHADAP BATASAN TAWAR MENAWAR DALAM MEMPEROLEH KEUNTUNGAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF WAHBAH AZ-ZUHAILI (Studi Kasus Di Pasar Monza Sambu Kelurahan Gang Buntu Kecamatan Medan Timur Kota Medan).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang suatu masalah yang telah peneliti paparkan diatas pokok masalah yang peneliti rumuskan dalam tulisan ini adalah:

1. Bagaimana proses tawar-menawar yang terjadi di pasar Monza Sambu Medan?
2. Apakah penjual memahami tentang pengaturan pengambilan keuntungan dalam suatu barang?
3. Bagaimana hukum pengambilan keuntungan tersebut menurut perspektif Wahbah Az-Zuhaili?

C. Tujuan Penelitian

Secara umum penelitian maupun garis besar penelitian ini sangat bertujuan untuk membagikan suatu objek pemikiran maupun pengetahuan tentang hal hal terkandung didalam penerapan hukum-hukum ekonomi syariah dalam aktivitas keseharian dengan bermuamalah, dengan tujuan memperluas khazanah keilmuan serta untuk menyelesaikan studi pengarang di Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Sumatera Utara (UINSU), sementara untuk tujuan spesifiknya penelitian ini dilakukan untuk memahami dan mendalami tentang:

1. Untuk mengetahui bagaimana tawar-menawar yang terjadi di pasar Monza Sambu Medan.
2. Untuk mengetahui apakah penjual memahami tentang pengaturan pengambilan keuntungan dalam suatu barang
3. Untuk mengetahui bagaimana hukum pengambilan keuntungan tersebut menurut perspektif Wahbah Az-Zuhaili

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada penelitian yang dilaksanakan, adakalanya peneliti bermanfaat untuk:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini yakni iutamakan sebagai bahan pembantu terhadap permasalahan yang diteliti dan untuk memperluas keilmuan khususnya bagi penyusun atau pengarang dan umumnya bagi perkembangan ilmu yang berkaitan dengan Hukum Terhadap Batasan Tawar Menawar Yang Dilakukan Penjual Terhadap Konsumen Ditinjau dari Perspektif Wahbah Az-

Zuhaili. Bagi akademik, dapat digunakan sebagai suatu masukan untuk memperluas keilmuan serta dapat dimanfaatkan sebagai sarana terhadap pihak-pihak yang menjalankan penelitian.

2. Kegunaan Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membagikan masukan yang sangat berharga bagi para pihak yang terikat terhadap Hukum Batasan Tawar Menawar Yang Dilakukan Penjual Terhadap Konsumen Ditinjau dari Perspektif Wahbah Az-Zuhaili. Bagi penulis, untuk mendapatkan gelar SH (Sarjana Hukum) di Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.(UINSU)

E. Kerangka Pemikiran

Berbisnis berdagang yaitu aktivitas yang dikerjakan oleh siapapun dalam memperoleh keuntungan berupa uang dari hasil penjualan dan untuk mencukupi kebutuhan hidup dan mendapatkan keharmonisan sehari-hari. Dalam melaksanakan suatu bisnis, seorang penjual tidak bisa menjalankan seorang diri. Pasti dia akan butuh seseorang dalam menjual, maupun dalam hal lainnya. Oleh sebab itu usaha berdagang tersebut sudah banyak yang cukup diminati. Dalam Islam melaksanakan suatu bisnis ialah hal yang memang tidak ada larangan serta diharamkan.

Berdasarkan perspektif Wahbah Az-Zuhaili tentang batasan memperoleh suatu laba dalam bermuamalah yaitu sepertiga, oleh sebab itulah jumlah batasannya. dan Islam mengambil keuntungan tidak ada batasan, selama kedua belah pihak saling suka.

F. Hipotesis

Sesudah dipaparkan pada beberapa bagian latar belakang masalah, pengarang memberikan kesimpulan sementara, batasan dalam melakukan tawar menawar yang dilakukan penjual di pasar monza sambu sangat tidak sesuai dengan ajaran Islam yang dimana yang terjadi di pasar monza sambu dalam mengambil keuntungan dengan membatasi

tawar menawar yang dapat menimbulkan kecurangan dalam melakukan transaksi terkhusus dalam hal ini menurut Wahbah Az-Zuhaili.

Karena batasan tawar menawar yang dilakukan oleh penjual sering kali terjadi melebihi harga pasar terhadap suatu pakaian yang di perjualbelikan oleh si penjual, dipasar monza sambu ini dapat di kategorikan memiliki sifat gharar dan lain-lain.

G. Kajian Terdahulu

Sebelum melaksanakan suatu permasalahan penelitian ini, maka alangkah lebih baiknya menelusuri skripsi-skripsi pemilik orang supaya bisa melihat kesamaan maupun perbedaan terhadap inti permasalahan tersebut maupun judul tersebut untuk lebih detailnya lagi maka lebih baik dilihat dibawah ini yang terdiri dari beberapa kumpulan-kumpulan skripsi orang lain.

1. Muhammad Nur Ilham tahun 2015, dengan judul skripsi ‘Interaksi Negosiasi dalam berdagang’, tujuan penelitian untuk mengetahui sistem komunikasi atau interaksi didalam negosiasi maupun tawar-menawar mengenai suatu bahasa,yang di pesan-pesan mengenai jenis produk, faktor-faktor kesepakatan, serta suatu kendala yang terjadi ketika proses tawar-menawar berlangsung di pasar baru tanjung karimun. Untuk lebih jelasnya hasil penelitian tersebut:
“Pola komunikasi yang terjadi di pasar baru umumnya diawali dengan komunikasi persuasi dari penjual kepada pembeli. Ketika pembeli tertarik ketika maka aka nada komunikasi *feedback* dari pembeli dan komunikasi interpersonal berjalan. Jika kedua belah pihak tidak tercapai kesepakatan bisa berujung pada kegagalan”.
2. Muhammad Aliyasir tahun 2015, dengan judul skripsi“Etika Pedagang di Pasar Tradisional Sukaramai Banyuwangi Jawa Timur Dalam perspektif Etika Bisnis Islam.” Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang pemahaman maupun perilaku atau sifat pedagang mengenai etika bisnis Islam, perilaku pedagang menurut

perspektif etika bisnis Islam, di pasar tradisional Ngaliyan Semarang untuk lebih jelasnya hasil penelitian tersebut:

“pertama pemahaman pedagang di pasar tradisional sukaramai banyuwangi mengenai etika bisnis Islam disimpulkan bahwa para pedagang tidak mengetahui etika bisnis Islam. Akan tetapi, dalam melaksanakan transaksi jual beli mereka menggunakan aturan yang telah di atur oleh agama Islam. Kedua perilaku pedagang di pasar tradisional Sukaramai Banyuwangi telah sesuai dengan etika bisnis Islam yang meliputi, tidak melupakan ibadah shalat wajib, berdo`a dan bersedekah, adil atau seimbang dalam menimbang atau menakar dan tidak menyembunyikan cacat, memberikan kebebasan kepada penjual baru dan tidak memaksa pembeli, menepati janji dan bertanggung jawab atas kualitas barang, bersikap ramah tamah dalam melayani dan bermurah hati dengan memberi waktu tenggang pembayaran Namun, sebagian perilaku pedagang ada yang tidak sesuai dengan etika atau sikap bisnis Islam yaitu terlalu lalai dalam melaksanakan ibadah shalat wajib ketika hendak transaksi jual beli, tidak memastikan janji, tidak memberikan kebahagiaan kepada pembeli dan tidak memberikan waktu tenggang pembayaran.

3. Skripsi Wika Andriani membatasi Keuntungan Dalam berdagang material Kebutuhan Pokok Menurut Hukum Islam pada Warung Sembako Desa Alas Bangunan Bukit Harapan Kecamatan Pinang Raya Kabupaten Bengkulu Utara

“Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti pada warung sembako (Sembilan bahan pokok). Bahwa terdapat beberapa warung sembako yang menjual dengan harga yang sangat tinggi seperti pada warung ibu Rina harga minyak goreng yang biasanya Rp.14.000 perkilo di sana 18.000, sagu Rp.11.000 perkilo di sana 15.000, tepung terigu Rp.8000 di sana 12.000, beras Rp. 18.000 perkilo dan di sana Rp.22.000, gula putih Rp. 14.000 perkilo di sana Rp. 18.000, gula merah Rp.20.000

perkilo di sana Rp.24.000, garam Rp.6.000 di sana Rp. 10,500, masako Rp.5.000 di sana Rp.9.000, ajinomoto Rp. 5000 di sana Rp. 9.000 sedangkan di harga normal penjual sudah mendapatkan keuntungan sehingga masyarakat merasa bahwa harga memang mahal tetapi karena tidak ada pilihan lainnya dan juga karena terdesak kebutuhan maka masih tetap membeli juga”.

Berdasarkan telaah pustaka di atas, perlu digabungkan bahwa sejauh ini penelitian tentang Batasan tawar-menawar memang sudah terdapat beberapa literatur yang membahasnya. Akan tetapi penelitian secara khusus *Hukum Terhadap Batasan Tawar-Menawar Yang Di lakukan Penjual Terhadap Konsumen Di Tinjau dari Perspektif Wahbah Az-Zuhaili (Studi Kasus di Pasar Monza Sambu Medan Kecamatan Medan Timur Kelurahan Gang Buntu)*, adalah asli dan tidak sama dengan penelitian dan buku sebelumnya.

H. Metode Penelitian

Metode penelitian dapat dimengerti sebagai cara ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Adapun metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini dikategorikan termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan memanfaatkan pendekatan normatif empiris. penelitian lapangan adalah penelitian yang sumber informasinya di dapatkan dari aktivitas di lapangan kerja penelitian. objek penelitian ini adalah penjual dalam memperjual belikan pakaian bekas di pasar monza Sambu Medan.

2. Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah terhadap penelitian ini menggunakan suatu pendekatan Konseptual (*Conceptual Approach*) dimana ini dimulai dari penglihatan-penglihatan sekaligus ajaran-ajaran yang meluas didalam pengetahuan hukum. Dan bisa menjadi landasan

untuk mengembangkan perdebatan hukum ketika mengakhiri suatu masalah hukum yang saat diselesaikan.

3. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer merupakan data yang didapatkan dengan langsung oleh peneliti, seperti melalui wawancara atau pengisian kuesioner. dan oleh sebab itu, data primer didalam penelitian ini didapat dari hasil wawancara dan observasi dari objek suatu penelitian, yakni penjual yang ada di pasar monza Sambu Medan.

4. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung atau melalui sumber lain, seperti dengan cara catatan atau arsip arsip lain, atau yang telah ada dimedia masa. dalam penelitian ini data sekunder didapatkan dari sumber segala hal yang terikat pada tema penelitian, yakni buku, artikel, jurnal, majalah dan sumber-sumber lain.

5. Prosedur Pengumpulan bahan-bahan hukum

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan, perhatian, atau pengawasan. Metode menggabungkan data dengan melalui observasi artinya menggabungkan data atau menangkap data dengan melaksanakan pengamatan kepada subjek atau objek penelitian secara cermat dan teliti dan sistematis. observasi dalam penelitian ini dilaksanakan dengan melakukan pengamatan dan mencari tahu bagaimana batasan tawar menawar yang sering dilakukan penjual di pasar monza Sambu Medan.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah suatu proses interaksi dan komunikasi antara peneliti dengan beberapa pihak dimana peneliti dianjurkan membagikan pertanyaan kepada pihak yang

terkait secara lisan, mencoba kepada pihak lain untuk menjawabnya, menggali jawaban lebih dalam teratur bila dikehendaki dan mencatatnya. dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan sejumlah responden atau para pihak terhadap penjual dalam menetapkan batasan tawar menawar dalam jual beli pakaian bekas.

c. Studi Dokumen

Dalam metode ini, peneliti menelusuri dan memperoleh data-data melalui data-data dari naskah-naskah kearsipan (baik dalam bentuk barang cetakan maupun rekaman), data gambar foto dan lain sebagainya. Adapun jenis dokumentasi dalam penelitian ini adalah dokumen yang terkait dengan penjual berbagai tulisan baik yang dan hubungannya dengan tema penelitian.

6. Pengolahan dan Analisis Bahan Hukum

Dalam Analisis data terpaksa dilaksanakan dengan cara melakukan tata cara metode '*content analysis*' yakni menganalisis isi atau inti dari suatu tulisan atau isi dari beberapa hal yang justru termasuk sistematis dalam melakukan penelitian hukum ini. kemudian dalam hasil analisis dapat kontruksikan melalui kualitatif selanjutnya di analisis dengan cara mencoba memanfaatkan pikiran logika deduktif pada sebagian kesimpulan skripsi ini:

I. Sistematika Pembahasan

Dalam merancang suatu karya ilmiah maupun skripsi ini agar terlihat efisien dan teratur, maka dari itu pengarang menambahkan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I : merupakan bab pendahuluan yang terdapat beberapa latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, Hipotesis, Kajian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II : adalah uraian uraian terdapat berisikan pengertian tentang tawar menawar, hukum tawar menawar, batasan mengambil keuntungan, pasar tradisional, Wahbah Az-Zuhaili dan pemikirannya tentang batasan mengambil keuntungan.

Bab III: Gambaran umum objek penelitian geografis dan demografis adalah Sejarah pasar monza Sambu di Medan, Kondisi geografis pasar monza Sambu Medan, Kondisi demografis pasar monza Sambu Medan, Pengertian pakaian bekas.

Bab IV: yaitu hasil penelitian dan pembahasan adalah batasan tawar menawar dalam memperoleh keuntungan yang terjadi di pasar monza Sambu Medan dan Pemahaman pedagang pasar monza Sambu Medan timur tentang ketentuan pengambilan keuntungan dalam suatu barang menurut hukum Islam, dan Hukum pengambilan keuntungan yang dilakukan pedagang pasar monza Sambu Medan dalam perspektif Wahbah Az-Zuhaili.

Bab V: terdiri dari penutup yang mengenai tentang kesimpulan dan saran- saran.

Daftar Pustaka

Dokumentasi, Daftar Riwayat Hidup



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN