

**ETIKA BISNIS DALAM PENETAPAN HARGA JUAL
BAHAN BAKAR MINYAK PADA PERTAMINI DIGITAL**
*(Studi Kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan
Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan)*

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas
Dan Memenuhi Syarat Guna Meraih Gelar Sarjana (S1)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

OLEH:

AYU KHAIRANI FITRI HASIBUAN

NIM.51143217

Program Studi: Ekonomi Islam



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**ETIKA BISNIS DALAM PENETAPAN HARGA JUAL BAHAN BAKAR MINYAK
PADA PERTAMINI DIGITAL**

OLEH:

AYU KHAIRANI FITRI HASIBUAN

NIM. 51143217

Dapat DiSetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 10 Oktober 2018

Pembimbing I



Dr. Sri Sudiarti, MA
Nip. 195911121990032002

Pembimbing II



Neila Susanti, MS
Nip. 196907281999032002

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Islam



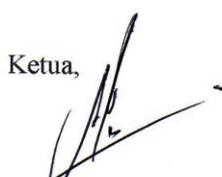
Dr. Marliyah, M.Ag
NIP. 197601262003122003

Skripsi berjudul **"Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital"** (*Studi kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*) atas nama Ayu Khairani Fitri Hasibuan, NIM. 51143217 program studi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 31 Oktober 2018. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Islam.

Medan, Oktober 2018

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi Ekonomi Islam UIN-SU

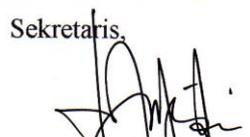
Ketua,



Yusrizal, SE, M.Si

NIP. 197505222009011006

Sekretaris,



Fauzi Arif Lubis, MA

NIP. 198412242015031004

Anggota

1.



Dr. Sri Sudiarti, MA

NIP. 195911121990032002

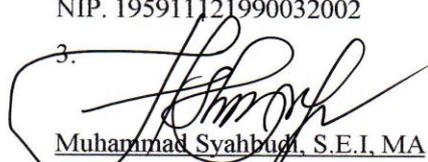
2.



Neila Susanti, MS

NIP. 196907281999032002

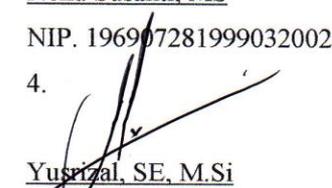
3.



Muhammad Syahbudi, S.E.I, MA

NIB. 1100000094

4.



Yusrizal, SE, M.Si

NIP. 197505222009011006

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara



Dr. Andri Soemitra, MA

NIP. 197605072006041002

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : AYU KHAIRANI FITRI HASIBUAN
NIM : 51143217
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Jalan Tombak No. 22, Medan Tembung

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi yang berjudul **“ETIKA BISNIS DALAM PENETAPAN HARGA JUAL BAHAN BAKAR MINYAK PADA PERTAMINI DIGITAL”** (*Studi Kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*) adalah benar karya asli atau penelitian saya sendiri dan bukan karya orang lain, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruhan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, Oktober 2018

Yang menyatakan,



Ayu Khairani Fitri Hasibuan

NIM : 51143217

ABSTRAK

Ayu Khairani Fitri Hasibuan (2018). Skripsi berjudul, **Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital** (*Studi Kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*). Dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I ibu **Dr. Sri Sudiarti, MA** dan ibu **Neila Susanti, MS** sebagai Pembimbing Skripsi II.

Untuk memulai dan menjalankan bisnis tentu tidak boleh lepas dari etika, karena mengimplementasikan etika dalam bisnis akan mengarahkan kehidupan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dalam bentuk memperoleh keuntungan materil dan kebahagiaan akhirat dengan memperoleh ridha Allah SWT. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan mengetahui mekanisme penetapan harga jual yang dilakukan pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital dan penerapan Etika Bisnis yang dilakukan oleh pedagang Bahan Bakar Minyak tersebut. Penelitian ini menggunakan bentuk penelitian kualitatif, dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, dokumentasi, maupun wawancara. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: 1). Harga jual yang ditetapkan oleh pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital yang ada di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan berdasarkan biaya operasional (yakni berapa biaya atas tenaga dan transportasi yang muncul akibat pembelian Bahan Bakar Minyak dalam sehari) ditambah keuntungan. Misalkan, harga Bahan Bakar Minyak di SPBU dengan harga Rp.7800,-/liter, kemudian mereka jual dengan harga Rp.8.500,-/liter hingga Rp.9000,-/liter. Maka, keuntungan yang didapatkan yaitu Rp.900,- hingga Rp.1200,-/liternya. 2). Diketahui bahwa etika bisnis atau perilaku bisnis pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, karena terdapat unsur kecurangan yang dilakukan pedagang dengan mengurangi takaran Bahan Bakar Minyak dengan mengatur nozzle pada mesin Pertamina Digitalnya. Sehingga takaran tidak sesuai dengan nominal pembelian.

Kata Kunci: Penetapan Harga, Etika Bisnis Islam, Jual Beli

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wa Rahmatullahi Wa Barakatuh

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala limpahan anugerah dan rahmat yang diberikan-Nya sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan sebagaimana yang diharapkan. Tidak lupa sholawat dan salam penulis hadiahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang merupakan contoh tauladan dalam kehidupan manusia menuju jalan yang diridhai Allah SWT.

Skripsi ini berjudul **“Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital”** (*Studi Kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*). Skripsi ini merupakan tugas dan kewajiban guna melengkapi syarat untuk mencapai gelar sarjana Ekonomi Islam. Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan. Dan untuk itu kiranya pembaca dapat memberikan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi penyusun pada khususnya dan pihak lain yang berkepentingan pada umumnya.

Selama menyelesaikan penyusunan skripsi ini penulis telah banyak memperoleh bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang turut membantu, khususnya;

1. Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag, selaku rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr Andri Soemitra, MA, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatra Utara.
3. Ibu Dr. Marliyah, M.Ag selaku kepala jurusan Ekonomi Islam dan ibu Dr. Yenny Samri Julianti Nasution, MA selaku sekretaris jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatra Utara.

4. Dosen pembimbing skripsi dimana pembimbing skripsi I yaitu ibu Dr. Sri Sudiari, MA, dan pembimbing skripsi II yaitu ibu Neila Susanti, MS. Yang telah memberikan masukan ilmu, waktu, semangat serta pengarahan kepada saya untuk kelancaran penulisan skripsi ini dengan baik.
5. Bapak Yusrizal, S.E, M.Si selaku penasehat akademik.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara dan staff akademik serta perpustakaan yang telah memberikan ilmu dan bantuannya.
7. Ayah tercinta Alm. Cholid Hasibuan dan ibu tercinta Netti Harahap yang selalu memberikan kasih sayang, doa serta dorongan moril maupun materil yang tak terhingga.
8. Kepada adik-adik tersayang saya Yadana Ikhwal Hasibuan dan Bulan Kenangan Hasibuan yang selalu menyemangati, mendukung dan mendoakan penulis, serta terus memberikan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi.
9. Kepada semua keluarga yang selalu menyemangati, mendukung dan mendoakan penulis, serta terus memberikan motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi.
10. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Islam Konsentrasi Manajemen Syariah B stambuk 2014.
11. Teman-teman seperjuangan selama perkuliahan Best Friends Forever Ismayanti Batubara, Nila Sari Yunita Chaniago, dan Aisyah Sri Ulina Nasution.
12. Teman-teman seperjuangan Kost Tombak no 22.
13. Kelompok 11 KKN Pematang Sijonam.
14. Dan seluruh teman-teman penulis yang mungkin tidak dapat disebutkan namanya satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan rahmat dan karunianya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri

dan bagi pihak-pihak yang membutuhkan serta dipergunakan sebagaimana mestinya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I	PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Batasan Istilah.....	6
BAB II	LANDASAN TEORI
A. Etika Bisnis Islam	7
1. Pengertian Etika Bisnis Islam	7
2. Pentingnya Etika Bisnis Islam	9
3. Etika Penetapan Harga.....	10
B. Penetapan Harga	16
1. Pengertian Harga.....	16
2. Tujuan Penetapan Harga.....	18
3. Konsep Penetapan harga dalam Islam	18
4. Faktor yang mempengaruhi harga	21
5. Metode Penetapan harga.....	23
C. Jual Beli	29
1. Pengertian Jual Beli	29
2. Dasar Hukum Jual Beli	30

	3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	31
	4. Macam-macam Jual Beli	33
	5. Jual Beli yang dilarang	34
	D. Kajian Terdahulu	35
	E. Kajian Berfikir	36
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Pendekatan Penelitian.....	38
	B. Lokasi Penelitian.....	38
	C. Subjek Penelitian	39
	D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	39
	1. Observasi	39
	2. Wawancara.....	40
	3. Dokumentasi	40
	E. Analisis Data	41
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Hasil Penelitian.....	42
	1. Gambaran Umum Desa Sabungan Hulu	42
	2. Deskriptif Informan Penelitian	48
	B. Pembahasan	51
	1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital	51
	2. Penerapan Etika Bisnis dalam Jual Beli Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital	57
	3. Analisis Penelitian	64
BAB V	PENUTUP	
	A. KESIMPULAN	67
	B. SARAN	68

DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel

Tabel 1.1 Harga BBM Nasional di SPBU Per 28 Juli 2018	3
Tabel 4.1 Jumlah Data Penduduk Desa Sabungan Hulu	43
Tabel 4.2 Sarana Ibadah yang terdapat di Desa Sabungan Hulu	46
Tabel 4.3 Pekerjaan Penduduk Desa Sabungan Hulu	47
Tabel 4.4 Potensi Ekonomi di Desa Sabungan Hulu	48
Tabel 4.5 Harga Bahan Bakar Minyak Januari – Juli 2018	52
Tabel 4.6 Rincian biaya penjualan BBM oleh pedagang	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
Gambar 2.1 Langkah-langkah dalam Penetapan Harga	24
Gambar 4.1 Pertamina Digital	49
Gambar 4.2 Kegiatan Jual Beli BBM pada Pertamina Digital	58
Gambar 4.3 Pengecekan BBM memakai Bejana Ukur 1 liter	65

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis merupakan tulang punggung perekonomian suatu Negara. Aktivitas bisnis telah mengantongi izin sejak awal munculnya Islam. Hal tersebut dibuktikan dengan firman Allah yang menjelaskan mengenai kehalalannya, salah satunya dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

“... Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. . .”¹

Ayat diatas dengan tegas memberikan seruan kepada kaum muslimin bahwa jual beli (bisnis) dihalalkan oleh Allah, baik dalam bentuk jual beli barang dagangan maupun jual beli dibidang jasa. Sementara itu, Allah mengharamkan segala bentuk transaksi yang mengandung riba. Riba merupakan bentuk bisnis yang didalamnya terdapat unsur *bathil*, *fasad*, dan *dzhalik* yang pada akhirnya akan mengakibatkan kerugian bagi salah satu pihak.²

Untuk memulai dan menjalankan bisnis tentu tidak boleh lepas dari etika, karena mengimplementasikan etika dalam bisnis akan mengarahkan kehidupan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dalam bentuk memperoleh keuntungan materil dan kebahagiaan akhirat dengan memperoleh ridha Allah.³

Etika Bisnis Islam merupakan suatu norma yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits yang dijadikan pedoman untuk bertindak, bersikap,

¹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007), h.36.

² Muhammad (ed.), *Visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), h.141.

³ Muhammad Djakfar, *Agama, Etika, dan Ekonomi*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), h.16.

bertingkah laku serta membedakan antara mana yang baik dan buruk dalam melakukan aktivitas bisnis.⁴

Pada umumnya masyarakat melakukan bisnis agar dapat memenuhi kebutuhannya. Salah satu pemenuhan kebutuhan ialah jual beli Bahan Bakar Minyak (BBM). Penggunaan Bahan Bakar Minyak (BBM) di Indonesia terus meningkat seiring meningkatnya jumlah kendaraan bermotor. Bahan Bakar Minyak dapat diperoleh di Stasiun Pengisian Bahan Bakar Minyak Umum (SPBU). Jenis bahan bakar yang tersedia biasanya adalah bensin, solar, dan minyak tanah. Pemasok utama BBM adalah Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara (Pertamina).

Sebagian besar SPBU dibangun di daerah perkotaan. SPBU sulit ditemukan di daerah pinggiran perkotaan atau pedesaan. Ketimpangan pembangunan SPBU dimanfaatkan oleh sebagian masyarakat dengan penjualan bahan bakar minyak secara eceran.

Keberadaan penjual bensin eceran ditengah masyarakat sejak dahulu memang banyak dirasakan manfaatnya, jauhnya tempat pembelian Bahan Bakar Minyak (BBM) di SPBU menjadi alternatif bagi masyarakat kita. Tidak dipungkiri selain mudah penjualannya, keuntungan yang didapat juga sangat menjanjikan.⁵

Masyarakat di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan menjadikan usaha jual bahan bakar minyak eceran sebagai salah satu usaha sampingan selain membuka usaha utama seperti warung kopi, warung sembako, bengkel, ponsel, dan sebagainya. Awalnya hanya 1 - 5 pedagang saja, tapi sekarang sudah hampir ada di setiap 20 meter pinggir jalan bisa ditemui. Karena kebutuhan tersebut dirasakan cukup besar, kemudian memotivasi pedagang untuk melakukan inovasi terhadap media penjualan BBM, yang tadinya bermodalkan botol bekas atau

⁴ Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), h.41.

⁵<https://www.kompasiana.com> Diunduh 15 Maret 2018

geregen sebagai wadah BBM yang akan di jual, namun sekarang sudah mulai meniru penjualan BBM di SPBU yang dinamakan Pertamina. Pertamina dengan penjualan BBM menggunakan mesin atau pompa, pompa tersebut mengalirkan BBM ke tanki para pembeli, Pertamina juga melengkapinya dengan takaran BBM, ada yang berupa tabung dan juga model digital, dan yang tak kalah hebatnya ada label Past yang di tempel pada mesin Pertamina layaknya seperti pengisian BBM di SPBU.

Pada tahun 2018, harga BBM nasional kembali naik, tabel 1.1 menunjukkan harga BBM nasional di SPBU Per 28 Juli 2018.⁶ Naik turunnya harga BBM dalam waktu yang cukup dekat menjadi awal mula masalah dalam penetapan harga, pasalnya harga pertalite pada SPBU Rp. 7800/ liter sedang untuk harga eceran pedagang pada Pertamina Digital mematok dengan harga Rp.8.500 hingga Rp. 9000/liter.⁷

Tabel 1.1
Harga BBM Nasional di SPBU Per 28 Juli 2018

WDT_ID	NAMA	HARGA
1	Premium	Rp. 6550/ liter
2	Pertalite	Rp. 7800/ liter
3	Pertamax	Rp. 9500/ liter
4	Solar	Rp. 5150/liter

Sumber : <http://www.bphmigas.go.id/harga-bbm-spbu/per-28-Juli-2018>

Dari tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa harga Bahan Bakar Minyak di SPBU Per 28 Juli 2018, diantaranya jenis Premium Rp. 6550/ liter, Pertalite Rp. 7800/ liter, Pertamax Rp. 9500/ liter, dan Solar Rp. 5150/liter.

⁶ <http://www.bphmigas.go.id/harga-bbm-spbu>

⁷ Syamsurial Nasution, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 22 Februari 2018.

Kesalahan dalam penentuan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya jangka panjang. Tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik pelaku usaha.

Dalam dunia bisnis memiliki keinginan untuk memperoleh keuntungan merupakan suatu hal yang wajar, akan tetapi hak pembeli harus tetap dihormati, dalam artian penjual harus bersikap toleran terhadap kepentingan pembeli.⁸

Peneliti meneliti tentang etika penetapan harga, karena banyak di masyarakat sekarang ini yang belum tahu cara penetapan harga yang diperbolehkan ataupun yang tidak diperbolehkan. Mereka banyak yang gelap mata sehingga tidak memperhatikan etika-etika dalam Islam, padahal hal seperti itu membuat usahanya tidak berkah. Disisi lain masyarakat banyak yang berasumsi, bahwa semua bisnis atau usaha itu tidak penting meskipun keuntungannya itu diperoleh dari hal yang tidak benar, dan mereka mengatakan "*pokoknya untung banyak*".

Penetapan harga dalam Islam itu ada dua kategori; *pertama* diperbolehkan karena dalam menentukan harga sesuai dengan biaya produksi, dimana biaya produksi tinggi maka barang boleh di jual mahal dengan menyesuaikan penetapan harga. *Kedua*, tidak diperbolehkan karena ingin mengambil kesempatan ketika barang itu sangat dibutuhkan oleh konsumen maka produsen atau penjual menjual barang tersebut dengan mahal.

Berdasarkan latar belakang masalah ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital**" (*Studi kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*).

⁸ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*...h.31.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penetapan harga jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital?
2. Bagaimana penerapan Etika Bisnis dalam Jual Beli Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu?

C. Tujuan dan kegunaan

1. Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

- a. Mekanisme penetapan harga jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital.
- b. Penerapan Etika Bisnis dalam Jual Beli Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu.

2. Kegunaan

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi penulis
Untuk memenuhi tugas skripsi serta memperdalam pengetahuan tentang Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital.
- b. Bagi Praktisi
Dengan adanya penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan referensi dan evaluasi dalam Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital.
- c. Bagi pihak lain,
Diharapkan hasil penelitian ini nantinya dapat berguna sebagai tambahan informasi maupun pengetahuan untuk mengembangkan dan mengkaji ilmu Ekonomi Islam.

D. Batasan Istilah

Agar tidak menimbulkan pembiasan dalam memahami permasalahan, maka peneliti membuat batasan istilah sebagai bahan acuan yaitu sebagai berikut:

1. Harga

Bagi konsumen, harga merupakan biaya atas sesuatu. Bagi penjual, harga adalah pendapatan, sumber utama dari keuntungan. Dalam pengertian yang lebih luas, harga mengalokasikan sejumlah sumber daya dalam ekonomi pasar bebas.

2. Etika Bisnis

Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis.

3. Jual Beli

Jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu meneriam benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

4. Bahan Bakar Minyak

Bahan bakar adalah suatu materi yang bisa diubah menjadi energi. BBM digunakan untuk bahan bakar seperti mobil, motor, dan truk. Jenisnya terdiri dari bensin, solar, pertalite, pertamax, dan lain sebagainya.

5. Pertamina Digital

Pertamina digital adalah salah satu bisnis penjualan bahan bakar minyak eceran. Pertamina hadir menggantikan model botol yang mengalami inovasi, karena penggunaan pertamina terbukti lebih praktis dengan daya tampung Bahan Bakar Minyak (BBM) lebih banyak.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

a. Pengertian Etika

Istilah etika berasal dari bahasa Yunani yaitu *ethos* yang berarti adat kebiasaan. Dalam pengertian ini etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik, baik itu berhubungan dengan diri sendiri maupun berhubungan dengan orang lain.¹

Etika adalah ilmu yang mempelajari asas akhlak. Etika merupakan aplikasi atau penerapan teori tentang filosofi moral kedalam situasi nyata dan berfokus pada prinsip-prinsip dan konsep yang membimbing manusia berfikir dan bertindak dalam kehidupannya yang dilandasi oleh nilai-nilai yang dianutnya.²

Etika adalah suatu ilmu yang membahas tentang permasalahan tingkah laku manusia untuk mengetahui mana yang dapat dinilai baik dan mana yang dapat dinilai jahat,³ dengan memperhatikan amal perbuatan manusia sejauh yang dapat diketahui oleh akal pikiran.

Dapat disimpulkan bahwa etika merupakan seperangkat nilai yang membimbing manusia untuk membedakan antara baik, buruk dalam berperilaku dan beraktivitas dengan mencapai tujuan kesejahteraan bersama.

b. Pengertian Bisnis

Kata bisnis merupakan kata serapan dari bahasa Inggris yaitu "*business*" yang memiliki arti urusan, usaha dagang, dan kesibukan.

¹ Buchari Alma (ed.), *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h.204.

² Cecep Triwibowo, *Etika dan Hukum Kesehatan*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2014), h.1-3.

³ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2009), h.11.

Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang.⁴

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih yang terorganisasi dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.⁵ Bisnis berlangsung karena adanya kebergantungan antarindividu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standard hidup dan lain sebagainya.

Bisnis juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi atau melembaga, untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mendapatkan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial.⁶

c. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika memiliki dua pengertian. *Pertama*, etika sebagaimana moralitas, berisikan moral dan norma-norma konkret yang menjadi pedoman dan pegangan hidup manusia dalam seluruh kehidupan. *Kedua*, etika sebagai refleksi kritis dan rasional. Etika membantu manusia bertindak secara bebas, tetapi dapat dipertanggungjawabkan.

Adapun bisnis yaitu suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit. Penggabungan etika dan bisnis dapat berarti memaksakan norma-norma agama bagi dunia bisnis, memasang kode etik

⁴ Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), h.37.

⁵ Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2013), h. 4-5.

⁶ Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: PT. Fajar Interpretama Mandiri, 2013), h. 20.

profesi bisnis, merevisi system dan hukum ekonomi, meningkatkan keterampilan memenuhi tuntutan-tuntutan etika pihak-pihak luar untuk mencari aman, dan sebagainya. Bisnis yang beretika adalah bisnis yang memiliki komitmen ketulusan dalam menjaga kontrak sosial yang sudah berjalan. Kontrak sosial merupakan janji yang harus ditepati.

Etika Bisnis Islam adalah seperangkat nilai, aturan maupun tata cara yang dijadikan pedoman dalam berbisnis sehingga aktivitas bisnis yang dilakukan tidak menyimpang dari ajaran Islam. Jadi, antara etika dan bisnis merupakan dua hal yang saking berhubungan sehingga menghasilkan suatu tatanan bisnis yang saling menguntungkan diantara kedua belah pihak.

Untuk memperoleh keberkahan dalam bisnis, Islam mengajarkan etika berbisnis, yaitu sebagai berikut:

- a) Jujur dalam menakar dan menimbang.
- b) Menjual barang yang halal.
- c) Tidak menyembunyikan cacat barang.
- d) Tidak melakukan sumpah palsu.
- e) Ramah tamah dan murah hati.
- f) Tidak melakukan riba.
- g) Mengeluarkan zakat bila telah sampai hisab dan haulnya.⁷

2. Pentingnya Etika Bisnis Islam

Sepanjang sejarah kegiatan perdagangan atau bisnis tidak pernah luput dari sorotan etika. Tidak dapat disangkal bahwa sekarang ini etika bisnis mendapat perhatian yang besar sampai menjadi disiplin ilmu yang berdiri sendiri. Hadirnya etika dalam dunia bisnis sangat diharapkan oleh semua pihak. Hal tersebut dikarenakan semua orang ingin memperoleh perlakuan yang etis dalam melakukan transaksi perdagangan.

Praktek manipulasi dalam perdagangan tidak akan pernah terjadi jika dilandasi dengan etika yang tinggi. Etika memiliki kendali intern dalam hati

⁷ Veizhal Rivai, *Business Economic Ethichs*, (Jakarta: Buni Aksara, 2012), h. 28.

nurani seseorang. Pelaku bisnis yang bisnisnya dilandasi dengan nilai keagamaan akan mengetahui bahwa perilaku etis dalam bisnis akan memberikan kepuasan tersendiri baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Dalam bisnis, etika Islam memiliki beberapa kepentingan, yaitu:

- a. Etika Bisnis Islam dipusatkan pada upaya mencari cara untuk menyalurkan kepentingan suatu lembaga bisnis yaitu mencari keuntungan dengan tuntutan moralitas.
- b. Etika Bisnis Islam bertugas melakukan perubahan atas kesadaran masyarakat tentang bisnis dengan memberikan pemahaman bahwa bisnis tidak dapat dipisahkan dari etika.⁸

3. Etika Penetapan Harga

Penetapan harga dalam Islam sangat penting dan merupakan aspek penentu kegiatan ekonomi suatu tatanan masyarakat Islam. Untuk lebih lanjut berikut mengenai etika penetapan harga dalam perdagangan Islam:

a. Kejujuran

Sifat jujur atau dapat dipercaya merupakan sifat terpuji yang disenangi Allah, walaupun disadari sulit menemukan orang yang dapat dipercaya. Kejujuran adalah barang mahal. Lawan dari kejujuran adalah penipuan. Dalam dunia bisnis pada umumnya kadang sulit untuk mendapatkan kejujuran.⁹

Kejujuran dalam pelaku bisnis adalah perilaku tidak mengambil keuntungan hanya untuk dirinya sendiri dengan cara menyuap, menimbun barang, berbuat curang dan menipu, tidak memanipulasi barang dari segi kualitas dan kuantitasnya.

Bersikap jujur merupakan syarat penting seseorang dalam melakukan perdagangan. Oleh karena itu, agar diperoleh suatu keharmonisan dalam system perdagangan, diperlukan suatu perdagangan

⁸ Muhammad, *Etika Bisnis Islam*...h. 60-61.

⁹ Akhmad Supriadi, *Etika Ekonomi dan Bisnis dalam Al-Qur'an*, (Yogyakarta: Kanwa Publisher, 2014), h.53.

yang bermoral. Rasulullah SAW secara jelas telah banyak memberi contoh sistem perdagangan yang bermoral, yaitu selalu berlaku adil dan jujur. Dalam hal ini, bisnis yang adil dan jujur adalah bisnis yang tidak mendzalimi dan tidak pula dizalimi.¹⁰ Firman Allah dalam surah Al-Maidah ayat 8.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا ۗ اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿٨﴾

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) Karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. berlaku adillah, Karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.¹¹

Salah satu cermin kejujuran adalah menyempurnakan takaran dan timbangan. Tindakan tersebut yang jarang diperhatikan oleh pelaku bisnis, terlebih ketika dagangannya ramai oleh pembeli. Ketika menimbang meskipun kurang 1 gram belum dikatakan takaran yang sempurna. Hal itu sama artinya dengan merampas hak pembeli dan termasuk memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil. Sebagaimana firman Allah dalam QS Al-Isra ayat 35 yang berbunyi:

¹⁰ Jusmaliani, et al., *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008). h. 51.

¹¹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007), h.86.

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ

وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿١٠٦﴾

Artinya:

*“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”*¹²

Berdasarkan ayat diatas dapat dipahami bahwa Al-Qur’an telah memberi penegasan bahwasanya hal mendasar yang digunakan untuk membangun dan mengembangkan bisnis yang beretika adalah dengan menyempurnakan segala transaksi yang berkaitan dengan media takaran dan timbangan.¹³

b. Keadilan

Menurut Islam, adil merupakan norma paling utama dalam seluruh aspek perekonomian. Hal itu dapat ditanggap dalam pesan Al-Qur’an yang menjadikan adil sebagai tujuan agama. Bahkan adil adalah salah satu asma Allah.¹⁴ Konsep harga yang adil pada hakikatnya telah ada dan digunakan sejak awal kehadiran Islam. Sebagaimana firman Allah dalam QS An-Nahl ayat 90 yang berbunyi:

¹² *Ibid.*, h.226.

¹³ Muhammad (ed.), *Visi Al-Qur’an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), h.21.

¹⁴ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 182.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ

الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٢١٧﴾

Artinya:

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.¹⁵

Adanya harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar pada transaksi yang tercermin dalam prinsip ekonomi Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Rasulullah menyatakan bahwa harga dipasar itu ditentukan oleh Allah. Konsep dasar pada harga yang adil tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Karenanya harga haruslah mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya, penjual mendapatkan keuntungan dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dikeluarkan.

c. Tidak melipatgandakan harga dalam jual beli

Motif berdagang adalah mencari keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun Imam Al-Ghazali tidak setuju dengan keuntungan yang besar dalam arti melipatgandakan harga dalam jual beli. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Baqarah ayat 279:

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahnya*...h.415.

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ

رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya:

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka Ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”¹⁶

Keuntungan bisnis dalam Islam tidak hanya sekedar keuntungan yang berupa pundi-pundi rupiah, akan tetapi keuntungan yang lebih kekal yakni keuntungan akhirat.

Seorang pembisnis juga harus berlaku ihsan maksudnya ketika pembeli menambah harga suatu barang karena senangnya akan barang tersebut maka penjual harus mencegahnya. Terlebih jika pembeli benar-benar membutuhkan barang yang dimiliki oleh penjual. Dalam dunia bisnis haruslah melahirkan suatu *win-win situation*, maksudnya situasi yang saling menguntungkan diantara semua pihak. Semua pelaku bisnis pasti ingin memperoleh keuntungan, begitu juga pembeli ingin memperoleh barang dan jasa yang memuaskan.¹⁷

d. Larangan *Ikhtikar*

Ikhtikar adalah penimbunan, pengumpulan atau tempat untuk menimbun. *Ikhtikar* adalah menahan (menimbun) barang-barang pokok manusia untuk dapat meraih keuntungan dengan menaikkan harganya serta menunggu melonjaknya harga di pasaran.

¹⁶ *Ibid.*,h.37.

¹⁷ Sony Keraf, *Etika Bisnis Tuntutan dan Relevansinya*, (Yogyakarta: Kanisius, 1998), h.

Ikhtikar yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus untuk melindungi hak keduanya.¹⁸

Islam mengharamkan orang menimbun dan mencegah harta dari peredaran. Islam mengancam mereka yang menimbunnya dengan siksa yang pedih di hari kiamat. Sebagaimana firman Allah dalam QS. At-Taubah ayat 34-35:

وَالَّذِينَ يَكْتُمُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ

فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿٣٤﴾ يَوْمَ تُحْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَىٰ بِهَا

جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وَأُظْهُورُهُمْ ۗ هَذَا مَا كُنْتُمْ لَأَنْفُسِكُمْ فَذُقُوا مَا

كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ ﴿٣٥﴾

Artinya:

Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkanya pada jalan Allah, Maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih. Pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka Jahannam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, Lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: "Inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, Maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu".¹⁹

¹⁸ Adiwarmarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h.162.

¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahnya*...h.283.

e. Larangan *Tadlis* (penipuan)

Tadlis berasal dari bahasa Arab *dallasa-yudallisu-tadliisan* yang mempunyai makna: tidak menjelaskan sesuatu, menutupinya, dan penipuan. *Tadlis* adalah suatu transaksi yang sebagian informasinya tidak diketahui oleh satu pihak karena adanya penyembunyian informasi buruk oleh pihak lainnya.

Tadlis dalam harga ini adalah memasang tarif lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar karena penjual atau pembeli memanfaatkan ketidaktahuan lawan transaksinya.²⁰ Contohnya adalah seorang dari kampung yang baru saja tiba di kota. Ia membutuhkan angkutan yang cepat untuk sampai ketujuan. Kemudian ia menyewa becak yang tarif pasarnya sama sekali tidak diketahuinya. Sopir becak mengetahui orang tersebut tidak tahu harga pasar sewa becak, maka dinaikkanlah berlipat-lipat tarif becak tersebut. Praktik inilah yang disebut dengan *tadlis* harga.

B. Penetapan Harga

1. Pengertian Harga

Harga dalam bahasa Inggris *price* yang selalu dihubungkan dengan besarnya jumlah uang yang mesti dibayar sebagai nilai beli pengganti terhadap barang dan jasa.

Menurut para ekonom, harga, nilai dan faedah (*utility*) merupakan konsep-konsep yang berkaitan. *Utility* adalah atribut suatu produk yang dapat memuaskan kebutuhan. Sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Dalam perekonomian kita sekarang ini untuk mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu produk kita menggunakan uang, bukan sistem barter. Jumlah uang yang digunakan didalam pertukaran

²⁰ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2010), h. 175.

tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang.²¹ Jadi, harga dapat didefinisikan sebagai berikut:

Menurut Philip Kotler, harga adalah elemen pemasaran campuran yang paling mudah untuk mengatur keistimewaan produk. Harga juga mengkomunikasikan pada pasar penempatan nilai produk atau merk yang dimaksud suatu perusahaan.²²

Harga suatu produk merupakan ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan seseorang terhadap produk yang dibelinya. Seseorang akan berani membayar suatu produk dengan harga mahal apabila dia menilai kepuasan yang diharapkannya terhadap produk yang akan dibelinya itu tinggi. Sebaliknya apabila seseorang itu menilai kepuasannya terhadap suatu produk itu rendah maka dia tidaklah bersedia untuk membayar atau membeli produk itu dengan harga yang mahal.

Nitisemito menjelaskan bahwa harga dapat didefinisikan sebagai sejumlah uang (ditambah beberapa produk) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.²³

Harga dalam fiqh Islam dikenal 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 didalam pasar. Ulama Fiqh membagi *as-si'r* menjadi 2 macam, yakni:

a. Harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah.

Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. 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.

²¹ Basu Swasta (ed.), *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2008), h. 241.

²² Philip Kotler (ed.), *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, edisi 13 jilid 2, 2009), h. 175.

²³ Nitisemito Alex, *Manajemen Personalia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990), h.11.

- b. Harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntunagn wajar bagi pedagang maupun podusen serta melihat keadaan ekonomi yang rill dan daya beli masyarakat (*at-tas'ir al-jabbari*).²⁴

2. Tujuan Penetapan Harga

Dalam menentukan harga jual, tujuan itu berasal dari perusahaan atau pedagang itu sendiri, harus mengadakan pendekatan terhadap penentuan harga berdasarkan tujuan yang hendak dicapainya, karena tujuan tersebut dapat memberikan arah dan keselarasan pada kebijaksanaan yang diambil perusahaan atau pelaku usaha.

Penentuan tingkat harga tersebut, biasanya dilakukan dengan mengadakan beberapa perubahan untuk menguji pasarnya. Jika pasarnya menerima penawaran tersebut, berarti harga tersebut sudah sesuai. Tetapi jika mereka menolak, maka harga tersebut perlu diubah secepatnya. Jika ada kemungkinan keliru tentang keputusan harga yang diambil. Disini kita perlu meninjau apakah yang menjadi tujuan bagi penjual dalam menetapkan harga produknya.²⁵ Adapun tujuan tersebut, yakni:

- a. Meningkatkan penjualan
- b. Mempertahankan market share
- c. Mempertahankan stabilitas harga
- d. Mencapai target pengambilan investasi
- e. Mencapai laba maximum dan sebagainya.

3. Konsep Penetapan Harga dalam Islam

- a. Penetapan Harga Ibnu Kaldun

Ibnu Kaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutny, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak, maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas

²⁴ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 90.

²⁵ Basu Swasta (ed.), *Manajemen Pemasaran Modern...* h. 242.

pengadaan. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berarti turunya harga. Ibnu Kaldun juga menjelaskan tentang mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih rinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan.²⁶

Bagi Ibnu Kaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang-barang lain terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Bila suatu barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah.²⁷

b. Penetapan Harga Abu Yusuf

Pembentukan harga menurut Abu Yusuf. Abu Yusuf menyatakan, “tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan.

Abu Yusuf berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variable lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi, variable itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu Negara, atau penimbunan dan penahan barang atau semua hal tersebut.²⁸

²⁶ Ika Yunita Fauzia (ed), *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2014), h.223.

²⁷ Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), h.361.

²⁸ Adiwarmarman A. Karim, *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 155.

c. Penetapan harga Al-Ghazali

Al-Ghazali pernah berbicara mengenai “harga yang berlaku”, seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, pada sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai *at-tsaman al’adil* (harga yang adil) dikalangan ilmuwan muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) di kalangan ilmuwan kontemporer.²⁹ Al-Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran; jika petani tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah, dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang di pasar.

Al-Ghazali juga memperkenalkan *elastisitas* permintaan, ia mengidentifikasi permintaan produk makanan adalah *inelastic*, karena makanan adalah kebutuhan pokok.³⁰ Berkaitan dengan ini, ia menyatakan bahwa laba seharusnya berkisar 5 – 10 % dari harga barang.³¹

d. Penetapan harga Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan, kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*). Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam *majwu fatawa*-nya Ibnu Taimiyah mendefinisikan *equivalen price* sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dengan itu dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat khusus.

Sementara dalam *al-Hisbah*, ia menjelaskan bahwa *equivalen price* ini sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas-kompetitif dan tidak

²⁹ Adiwarmarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 290.

³⁰ Nur Chamid, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 228.

³¹ Adiwarmarman A. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 292.

terdistorsi antara penawaran dan permintaan.³² Jika permintaan terhadap barang meningkat sementara penawaran menurun harga akan naik. Begitu sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil, atau mungkin tindakan yang tidak adil.³³

Ia mengatakan, jika penduduk menjual barangnya dengan cara yang normal (*al-wajh al-ma'ruf*) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harga itu meningkat karena pengaruh kekurangan persediaan barang itu atau meningkatnya jumlah penduduk (meningkatnya permintaan).

Secara umum, harga yang adil 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 normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.³⁴

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Harga

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga, antara lain:

- a. Biaya merupakan salah satu faktor yang akan menentukan harga jual terendah (minimum) yaitu harga jual yang dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan memberikan sedikit laba.
- b. Permintaan yang kita pertimbangkan dalam permintaan adalah berapa banyak orang yang menginginkan produk kita, senerapa mendesak kebutuhan mereka, dan berapa harga yang tersedia dibayar pembeli.

³² Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 332.

³³ A.A. Islahi, *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Jakarta: PT Bina Ilmu Offset, 1997), h. 12.

³⁴ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam...h. 332.*

- c. Persaingan, untuk menentukan harga jual, kita harus mencari tahu harga pesaing serta kebijakan harga lainnya dari pesaing seperti potongan harga, penjualan khusus dan layanan tambahan.
- d. Pengalaman, penetapan harga jual juga dipengaruhi harga produk kita di masa lalu.
- e. Persepsi pelanggan, penetapan harga berdasarkan persepsi pelanggan berhubungan erat dengan konsep “nilai” produk kita dalam pikiran pelanggan. Jika pelanggan menganggap produk kita mempunyai nilai tinggi maka pelanggan akan bersedia mengorbankan lebih banyak uang untuk mendapatkan produk tersebut.
- f. Lokasi usaha, lokasi usaha akan mempengaruhi penetapan harga seperti minuman mineral yang dijual di hotel akan lebih mahal harganya jika dibandingkan dijual di warung makan.
- g. Tujuan penetapan harga, apa yang ingin dicapai dari kebijakan penetapan harga jual akan menjadi tujuan penetapan harga seperti contoh memperluas pangsa pasar, meningkatkan laba dan memperkenalkan produk baru.

Ketentuan harga dalam Negara Islam, antara lain:

- a. Kenaikan harga sebenarnya

Kenaikan harga yang sebenarnya ini bisa terjadi karena bertambahnya persediaan uang, berkurangnya produktivitas, bertambahnya kemajuan aktivitas, dan berbagai pertimbangan kebijakan fiskal dan moneter.

- b. Kenaikan harga buatan

Kenaikan harga buatan ini bisa terjadi karena para pengusaha serakah, ada para pengusaha atau pedagang yang menimbun.³⁵

³⁵ M. Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1997), h. 156.

c. Kenaikan harga kebutuhan pokok

Suatu agama yang mengatur dan mengawasi makanan kita dengan maksud menjadikan manusia murni, tidak akan mengabaikan kenaikan harga bahan pangan, karena ini merupakan kebutuhan pokok, sebab itu hasil dari bumi harus dijual di pasar sedemikian rupa, sehingga ia dapat dibeli dengan harga murah.

d. Harga monopoli

Monopoli adalah upaya kelompok perusahaan yang relative besar dan memiliki posisi dominan untuk mengatur atau meningkatkan control terhadap pasar dengan cara berbagai praktek anti kompetitif seperti penetapan harga yang mematikan dan persaingan yang tertutup. Dengan demikian, jenis pasar yang bersifat monopoli ini hanya terdapat satu penjual.

Harga monopoli yang dilakukan oleh pelaku usaha dilarang oleh pemerintahan, Pasal 17 UU No. 5 Tahun 1999 yang berbunyi ayat 1:

Pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atau produksi dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan jasa persaingan usaha tidak sehat.³⁶

5. Metode Penetapan harga

Dalam menetapkan harga, ada berbagai macam metode yang dapat digunakan. Penetapan harga biasanya dilakukan untuk menambah nilai atau besarnya biaya produksi yang diperhitungkan dalam memproses barang ataupun jasa. Perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor dalam menetapkan kebijakan harganya. Pada gambar 2.1 berikut ini kita dapat melihat langkah-langkah dalam penetapan harga yaitu sebagai berikut.³⁷

³⁶ Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat.

³⁷ Sunarji Harahap, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Integratif*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 219.

Gambar 2.1

Langkah-langkah dalam Penetapan Harga



Sumber: Sunarji Harahap, *Manajemen Pemasaran*. 2016.

a. Menentukan Tujuan Penetapan Harga

Pertama-mana perusahaan harus memutuskan apa yang ingin dicapai dari produk tersebut. Jika perusahaan telah memilih pasar sasaran posisi pasarnya dengan cermat, maka strategi bauran pemasarannya, termasuk harga, akan otomatis sejalan dengannya.

Suatu perusahaan dapat mengejar enam tujuan melalui penetapan harga, yaitu:

1) Kelangsungan hidup (*Survival*).

Tujuan ini digunakan saat perusahaan mengalami kondisi yang mendesak seperti kelebihan kapasitas, persaingan ketat dan keinginan konsumen yang berubah. Selama harga menutupi biaya variabel dan beberapa biaya tetap dalam hal ini keuntungan tidak begitu terlihat menonjol demi bertahan dalam menghadapi kepunahan.

2) Laba sekarang maksimum (*maximum current profit*).

Biasanya perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan laba saat ini. Mereka memperkirakan permintaan dan biaya yang berasosiasi dengan harga alternatif dan memilih harga yang menghasilkan saat ini.

3) Pendapatan sekarang maksimum (*maximum current revenue*).

4) Skimming pasar maksimum (*maximum market skimming*).

Skimming pasar dapat dilakukan dwqsaalam kondisi, antara lain:

- 1) Terdapat cukup banyak pembeli yang memiliki permintaan yang cukup tinggi saat ini.
- 2) Biaya satuan memproduksi volume kecil yang tidak begitu tinggi hingga menghilangkan keuntungan dari mengenakan harga maksimum yang mampu diserap pasar.
- 3) Harga awal yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing kepasar.
- 4) Harga tinggi mengkomunikasikan citra produk yang unggul.³⁸
- 5) Kepemimpinan kualitas produk (*product quality leadership*).

Perusahaan berusaha menjadi pemimpin kualitas produk di pasar dengan mengedepankan merk “kemewahan terjangkau” produk dan jasa yang ditentukan oleh tingkat kualitas anggapan, selera, dan status yang tinggi dengan harga yang dapat dijangkau konsumen.³⁹

b. Menentukan Permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan dari faktor-faktor biaya, laba dan persaingan. Permintaan pelanggan sendiri didasarkan pada berbagai pertimbangan, diantaranya yaitu: kemampuan para pelanggan untuk membeli (daya beli), kemauan pelanggan untuk membeli, posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan, harga produk-produk substitusi, pasar potensial bagi produk tersebut, sifat persaingan non-harga, perilaku konsumen secara umum, segmen-segmen dalam pasar.⁴⁰

³⁸ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada,2011), h. 224-226.

³⁹ Philip Kotler (ed.), *Manajemen Pemasaran...*h. 76.

⁴⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: CV. Andi Affset, 2008), h. 160.

Tiap harga yang dikenakan perusahaan akan menghasilkan tingkat permintaan yang berbeda-beda dan karenanya akan memberikan pengaruh yang berbeda pula pada tujuan pemasarannya.

Kepekaan pembeli terhadap harga adalah besarnya pengaruh perubahan harga jual terhadap volume terjual. Pada umumnya hubungan harga dan permintaan terbalik, dimana semakin tinggi harga maka permintaan akan semakin rendah.

- 1) Jika perubahan harga jual sangat pengaruh terhadap volume penjualan maka dikatakan *pembeli peka terhadap harga atau permintaan elastis*.
- 2) Jika perubahan harga jual kurang berdampak pada volume penjualan maka dikatakan *pembeli kurang peka terhadap harga atau permintaan produk inelastic*, misalnya untuk produk barang mewah.⁴¹

c. Memperkirakan Besarnya Biaya

Biaya menjadi salah satu dasar dalam menetapkan harga, karena harga harus dapat menutupi biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan yang meliputi biaya produksi, biaya distribusi, biaya penjualan dan biaya administrasi umum.

Biaya-biaya untuk memproduksi barang dapat dikelompokkan menjadi:

- 1) Biaya Produksi
 - a) Biaya Produksi langsung terdiri dari: Biaya bahan baku, yaitu biaya bahan yang tak terpisahkan dari produk jadi dan mudah ditelusuri secara fisik ke produk tersebut. Misalkan biaya kayu untuk membuat furniture. Dan Biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya tenaga kerja yang dapat ditelusuri dengan mudah ke produk jadi. Misalkan tenaga yang dibutuhkan untuk membuat furniture.
 - b) Biaya produksi tidak langsung (Biaya overhead pabrik), yaitu semua biaya produksi yang tidak termasuk dalam biaya produksi

⁴¹ Sunarji Harahap, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Integratif*...h. 220.

langsung seperti biaya bahan penolong, biaya pemeliharaan dan peralatan produksi serta biaya tenaga kerja tidak langsung.

2) Biaya non produksi

- a) Biaya penjualan dan pemasaran, semua biaya yang diperlukan untuk menangani pesanan konsumen, contoh biaya periklanan, biaya pengiriman.
- b) Biaya administrasi umum, meliputi biaya gaji eksekutif, biaya peralatan kantor (ATK).

Disamping pengelompokan menjadi biaya produksi dan non produksi, biaya dapat juga dikelompokkan menjadi biaya variable dan biaya tetap. Biaya variable dan biaya tetap bermanfaat untuk mengetahui perubahan biaya karena adanya perubahan jumlah yang diproduksi. Jika unit yang diproduksi bertambah/berkurang, maka hanya biaya variable yang akan bertambah/berkurang sedangkan biaya tetap tidak berubah.

- 1) Biaya Variabel (variable cost), yaitu biaya-biaya yang bervariasi langsung dengan tingkat produksi (biaya bahan baku, listrik).
- 2) Biaya tetap (fixed cost), yaitu biaya-biaya yang tidak bervariasi langsung dengan tingkat produksi (biaya sewa, bunga, gaji).⁴²

d. Analisa Pesaing

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan atau laba, harga juga dapat diterapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan pesaing.⁴³

Jika perusahaan mampu memproduksi atau membeli barang dengan biaya lebih rendah dari pesaing, perusahaan dapat menetapkan harga yang relative lebih rendah untuk membatasi ruang gerak pesaing.

⁴² *Ibid*, h. 221-222.

⁴³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*. . .h. 166.

Jika produk yang ditawarkan oleh perusahaan mirip dengan yang ditawarkan oleh pesaing, maka perusahaan sebaiknya menetapkan harga yang mendekati harga pesaing.

Jika produk yang ditawarkan perusahaan lebih rendah mutu, tampilan, dan sebagainya, maka harga tidak bisa ditetapkan lebih tinggi dari pesaing, sebaliknya, jika produk yang ditawarkan perusahaan lebih bermutu dan bagus maka perusahaan dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dibandingkan pesaing.

e. Memilih metode Penetapan Harga

Penetapan harga harus mempertimbangkan, biaya, konsumen, dan pesaing. Pemilihan metode penetapan harga perlu menyertakan satu atau lebih dari ketiga faktor tersebut. Metode penetapan harga jual, antara lain:

- 1) Penetapan harga markup, yaitu suatu metode penetapan harga paling dasar dengan menambahkan markup standar pada biaya produk.
- 2) Penetapan harga berdasarkan sasaran pengembalian, yaitu perusahaan menentukan harga yang akan menghasilkan tingkat pengembalian atas investasi (ROI) yang diinginkan.
- 3) Penetapan harga berdasarkan nilai yang dipersepsikan, yaitu perusahaan menetapkan harga berdasarkan nilai yang dipersepsikan pembeli.
- 4) Penetapan harga nilai, yaitu penetapan harga yang cukup rendah untuk penawaran yang bermutu tinggi.
- 5) Penetapan harga yang berlaku (*going rate pricing*), yaitu penetapan harga berdasarkan pada harga pesaing. Harga yang ditetapkan dapat sama, lebih rendah atau lebih tinggi dari pada pesaing.
- 6) Penetapan harga penawaran tertutup.

b. Memilih harga akhir

Harga akhir hendaknya mempunyai fleksibilitas untuk dinaikkan dan didiskon karena:

- 2) Harga komponen-komponen produksi mungkin naik.

- 3) Penurunan harga diperlukan untuk melakukan kegiatan produksi.
- 4) Muncul pesaing kecil sehingga perusahaan pemimpin pasar harus menetapkan diskon pasar.⁴⁴

C. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli menurut bahasa berarti *al-Bai'*, *al-Tijarah* dan *al-Mubadalah* artinya adalah menukar sesuatu dengan sesuatu.⁴⁵ Jadi, jual beli adalah si penjual memberikan barang yang dijualnya sedangkan si pembeli memberikan sejumlah uang yang seharga barang tersebut.

Secara etimologi jual beli dapat diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain). Namun secara terminology, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikan jual beli tersebut di antaranya:⁴⁶

- a. Menurut ulama Hanafiyah, jual beli adalah pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan).
- b. Menurut Imam Nawawi, dalam *al-majmu* yang dimaksud jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.
- c. Menurut Ibnu Qudama, dalam kitab *al-mugni*, yang dimaksud dengan jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik.

Jadi menurut beberapa ulama diatas bahwa jual beli adalah tukar menukar barang dengan maksud untuk saling memiliki.

Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-

⁴⁴Sunarji Harahap, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Integratif*. . h. 223-226.

⁴⁵ Wahbah az-Zuahaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Jakarta: Gema Insani, 2010), h. 25.

⁴⁶ Rachmat Syafei, *Penimbunan dan Monopoli Dagang dalam Kajian Fiqh Islam*, (Jakarta: Departemen Agama Mimbar Hukum, 2004), h. 73.

benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

2. Dasar Hukum Jual Beli

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an adalah sumber pokok bagi pandangan Islam. Al-Qur'an merupakan Kalam Ilahi yang bersifat abadi yang diwahyukan kepada Nabi Muhammad Saw.⁴⁷ Al-Qur'an adalah sumber utama pengetahuan sekaligus sumber hukum yang memberi inspirasi pengaturan segala aspek kehidupan.

Dalam firman Allah SWT, dalam al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ

تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيْمًا

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.⁴⁸

Dalam transaksi jual beli, Allah SWT memberikan rambu-rambu agar berjalan sesuai dengan prinsip *syariah* yaitu menghindari perselisihan diantara kedua belah pihak, perbuatan yang dilarang. Diantara ketentuan tersebut yaitu anjuran agar setiap transaksi dalam *muamalah* dilakukan suka sama suka.

⁴⁷ M. Faruq an-nababan, *Sistem Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: UII Pres, 2002), h. 20.

⁴⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahnya*...h. 122.

b. Hadits

Hadits Riwayat Bazzar dan disahkan oleh Hakim,

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ :
عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya:

*“Dari Rafi’ah bin Rafi r.a (katanya); Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW pernah ditanyai, manakah usaha yang paling baik? Beliau menjawab: ialah amal usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jenis jual beli yang bersih.”*⁴⁹

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

c. Ijma

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Jual beli sudah menjadi satu bagian dari kehidupan didunia ini, dan Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan hidupnya.⁵⁰ Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lain yang sesuai.⁵¹

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Rukun jual beli menurut Hanafi adalah ijab dan qabul, ijab dan qabul adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan dua pihak untuk

⁴⁹ Sayyid al-Imam Muhammad Ibn Ismail al-Kahlani Al-Sanani, *Subul Al-Salam Juz III*, (Kairo: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1988), h.4.

⁵⁰ Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh*, (Bogor: Kencana, 2003), h. 224.

⁵¹ Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah*, h.75.

menyerahkan milik masing-masing kepada pihak lain, dengan menggunakan perkataan atau perbuatan.⁵²

Akan tetapi, menurut jumhur ulama rukun jual beli itu ada empat, yakni:

- a) Adanya orang yang berakad *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
- b) Adanya barang yang dibeli.
- c) Adanya nilai tukar pengganti barang,
- d) Adanya *shighat* (ijab dan qabul).⁵³

b. Syarat-syarat Jual Beli

Syarat ijab qabul jual beli, diantaranya:

- a. Orang yang mengucapkan ijab dan qabul telah baliq dan berakal.
- b. Qabul sesuai dengan ijab.
- c. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majelis. Artinya kedua belah pihak saling bertatap muka dalam transaksi jual beli.⁵⁴

Syarat barang yang diperjualbelikan, diantaranya:

- a) Barang yang diperjualbelikan ada. Dan jika ternyata barang yang diperjualbelikan tidak ada, maka harus ada kesanggupan dari pihak penjual untuk mengadakan barang tersebut.
- b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- c) Hak milik sendiri atau milik orang lain dengan kuasa atasnya.
- d) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.⁵⁵

Syarat nilai tukar (harga barang), diantaranya:

- a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b) Boleh diserahkan pada waktu akad.

⁵² Wahbah az-Zuahaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*. . .h. 28.

⁵³ Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 71.

⁵⁴ *Ibid.*, h. 72-73.

⁵⁵ *Ibid.*, h.75-76.

- c) Apabila jual beli yang dilakukan dengan saling mempertukarkan (barter), maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang yang haram.⁵⁶

4. Macam-macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan jual beli yang batal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli.

Sedangkan ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dibagi menjadi tiga bentuk, antara lain:

a. Jual beli benda yang kelihatan

Jual beli benda yang kelihatan adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada didepan penjual dan pembeli.

b. Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji

Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian adalah jual beli *salam* (pesanan). Jual beli *salam* merupakan transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan diawal secara tunai.

c. Jual beli benda yang tidak sah

Jual beli yang tidak sah merupakan jual beli yang tidak ada serta tidak dapat dilihat. Barang yang diperjualbelikan tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.⁵⁷

⁵⁶ *Ibid.*, h.76.

⁵⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 75-77.

5. Jual Beli yang dilarang

Jual beli yang dilarang dan batal hukumnya adalah sebagai berikut:

- a. Barang yang hukumnya najis oleh agama, seperti anjing, babi, bangkai, dan khamar.
- b. Jual beli sperma (mani) hewan, seperti mengawainkan seekor domba jantan dengan betina agar dapat memperoleh turunan.
- c. Jual beli anak binatang yang masih berada dalam perut induknya. Jual beli seperti ini dilarang, karena barangnya belum ada dan tidak tampak.
- d. Jual beli dengan *muhaqallah*. Maksud *muhaqallah* disini ialah menjual tanam-tanaman yang masih diladang atau disawah. Hal ini dilarang agama sebab ada persangkaan riba didalamnya.
- e. Jual beli dengan *mukhadharah*, yaitu menjual buah-buahan yang belum pantas untuk dipanen, seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang masih kecil-kecil, dan yang lainnya. Hal ini dilarang karena barang tersebut masih samar, dalam artian mungkin saja buah tersebut jatuh tertiuip angin kencang atau yang lainnya sebelum diambil oleh si pemebelinya.
- f. Jual beli dengan *muammassah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh, misalkan seseorang menyentuh sehelai kain dengan tangannya di waktu malam atau siang hari, maka orang yang menyentuh berarti telah membeli kain tersebut. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.
- g. Jual beli dengan *munabazdzah*, yaitu jual beli secara lempar melempar, seperti seorang berkata, “lemparkan kepadaku apa yang ada padamu, nanti kulemparkan pula kepadamu apa yang ada padaku”. Setelah terjadi lempar-melempar, terjadilah jual beli. Hal ini dilarang karena mengandung tipuan dan tidak ada ijab dan kabul.
- h. Jual beli dengan *muzabanah*, yaitu menjual buah yang basah dengan buah yang kering, seperti menjual padi kering dengan bayaran padi

basah, sedangkan ukurannya dengan dikilo sehingga akan merugikan pemilik padi kering.⁵⁸

Dari larangan jual beli diatas, merupakan hal-hal yang telah dilarang syariat Islam. Seperti halnya babi, baik zat dan keseluruhan dari babi adalah haram. Begitu juga dengan minuman keras yang mengandung alcohol, baik sedikit maupun banyak itu haram. Karena dapat merusak syaraf-syaraf dalam organ tubuh manusia. Kesimpulannya kegiatan yang dapat merugikan baik diri sendiri maupun orang lain tidak dapat dibenarkan oleh agama (hukum Islam). Begitu juga jual beli yang mengandung unsur penipuan baik itu pengurangan timbangan, barang yang dijual dari hasil pencurian.

D. Kajian Terdahulu

Adapun berikut ini ditemukan beberapa penelitian yang ada kaitannya dengan penelitian yang akan dilakukan:

Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Khasanah, 2008, UIN Sunan Kali Jaga, Yogyakarta. Yang berjudul *Perspektif Hukum Islam terhadap Penetapan Harga jual minyak tanah di Desa Bawak, Kec. Cawas, Kab. Klaten*. Penjual minyak tanah tersebut menjual dengan harga yang semaunya sendiri, padahal harga minyak tanah sudah ditentukan dari pihak pemasok (agen) telah menentukan harga eceran tertinggi (HET) untuk harga minyak tanah telah disubsidi oleh pemerintah. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga yang dilakukan di Desa Bawak tidak sesuai dengan hukum Islam, karena adanya unsur penipuan sehingga terjadi ketidakjujuran dari pedagang mengenai harga eceran tertinggi kepada pembeli.⁵⁹

⁵⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 78-80.

⁵⁹ Nurul Khasanah, "Perspektif Hukum Islam terhadap Penetapan Harga jual minyak tanah di Desa Bawak, Kec. Cawas, Kab. Klaten," (skripsi, tidak diterbitkan), Fakultas Syariah UIN Sunan Kali Jaga, Yogyakarta.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Ely Nur Jaliyah, 2010, UIN Sunan Kali Jaga, Yogyakarta. Yang berjudul Pandangan Hukum Islam terhadap penetapan harga dalam jual beli di rumah makan prasmanan Pendowo Limo Jalan Bima Sakti No. 37 Sapen, Yogyakarta. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penetapan harga yang terjadi telah mencerminkan penetapan harga yang baik. Dimana penjual menetapkan harga berdasarkan biaya produksi ditambah margin dan penetapan harga telah sesuai dengan Ekonomi Islam.⁶⁰

Dan terakhir adalah penelitian yang dilakukan oleh Suryanah, 2014, IAIN Raden Intan Lampung. Yang berjudul Analisis mekanisme penetapan harga dalam jual kopi antara petani dan agen pengumpul dalam perspektif ekonomi islam. “studi di pasar bukit kemuning Lampung Utara. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penetapan harga petani dan agen pengumpul yang berdasarkan harga kopi dunia. Selanjutnya, penetapan harga jual kopi petani sudah sesuai dengan prinsip Ekonomi Islam yaitu prinsip keadilan (tidak ada pihak yang terdzalimi dan dicurangi).⁶¹

E. Kerangka Berfikir

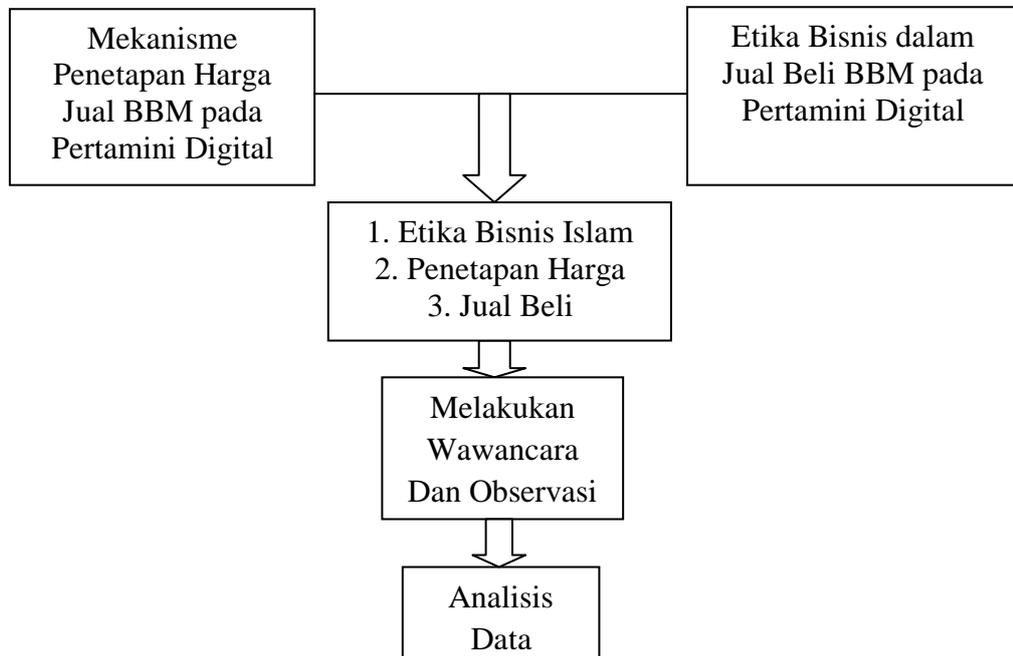
Dalam penelitian ini, peneliti meneliti pedagang di Desa Sabungan Hulu dengan fokus objeknya adalah pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital. Penelitian ini mengacu pada pertanyaan mekanisme penetapan harga Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital dan Etika Bisnis dalam jual beli Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital.

⁶⁰ Ely Nur Jaliyah, Pandangan Hukum Islam terhadap penetapan harga dalam jual beli di rumah makan prasmanan Pendowo Limo Jalan Bima Sakti No. 37 Sapen, Yogyakarta,” (skripsi, tidak diterbitkan), UIN Sunan Kali Jaga, Yogyakarta.

⁶¹ Suryanah, “Analisis mekanisme penetapan harga dalam jual kopi antara petani dan agen pengumpul dalam perspektif ekonomi islam, studi di pasar bukit kemuning Lampung Utara, (Skripsi, tidak diterbitkan), IAIN Raden Intan Lampung.

Adapun bagan alur kerangka berfikir penelitian ini sebagai berikut:

Kerangka Berfikir



BAB III

METEDOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dalam metode kualitatif ini penelitian dilakukan dengan penelitian lapangan (*field research*). Peneliti melakukan pengamatan dan wawancara secara langsung ke lapangan mengenai masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti serta interaksinya dengan lingkungan.¹ Peneliti langsung terjun ke lapangan untuk mengalisis Etika bisnis dalam penetapan harga jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital yang ada di Desa Sabungan Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan.

Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.² Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dimana penelitian mendeskripsikan tentang objek dengan mencatat apa yang ada dalam objek penelitian kemudian memasukkannya dengan sumber data yang ada dalam objek penelitian.³ Maka dengan ini dituntut keterlibatan peneliti secara aktif dalam pengumpulan data penelitian.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada Etika Bisnis Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak (BBM) pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Alasan memilih lokasi tersebut dikarenakan letaknya strategis untuk dijangkau peneliti dan diperbolehkannya dalam penelitian serta dikarenakan banyaknya pedagang

¹ Elta Mamang Sangadji (ed), *Metode Penelitian: Pendekatan Praktik dan Teoritis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), h. 21.

² Sudarwan Darwin, *Menjadi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Setia, 2002), h. 55.

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktis*, (2006), h. 12.

yang menggunakan Pertamina Digital dalam menjual Bahan Bakar Minyak (BBM). Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni sampai bulan Agustus 2018.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian akan menjadi informan yang memberikan berbagai macam informasi yang diperlukan selama proses penelitian.⁴ Subjek Penelitian ini adalah pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital yang berada di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Adapun kriteria atau ciri-ciri subjek penelitian, antara lain:

1. Beragama Islam
2. Pedagang Bahan Bakar Minyak di Desa Sabungan Hulu
3. Mempunyai Pertamina Digital
4. Mempunyai pengalaman berjualan lebih dari 1 tahun

Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan peneliti maka subjek dalam penelitian ini terdapat 5 informan / subjek penelitian.

D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik dan instrument pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan untuk mengetahui masalah dan keadaan yang sebenarnya terhadap yang diteliti. Observasi yang akan dilakukan adalah observasi terhadap subjek, perilaku subjek selama wawancara, interaksi subjek dengan peneliti dan hal-hal yang dianggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara.⁵ Melalui tahap observasi, peneliti menggali data tentang Etika Bisnis Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital.

⁴ Suyanto (ed), *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), h.171.

⁵ Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 54.

2. Wawancara

Melalui wawancara mengenai sesuatu kondisi aktual di lapangan dapat menemukan masalah apa yang sekarang di hadapi masyarakat tertentu.⁶ Wawancara adalah salah satu instrument yang digunakan untuk menggali data secara lisan.⁷ Mengumpulkan data dengan bentuk komunikasi langsung kepada informan yang dapat mewakili pengambilan data.

Melalui tahap ini, secara umum penulis ingin menggali data tentang;

- a. Bagaimana mekanisme penetapan harga jual Bahan Bakar Minyak yang dilakukan pedagang Pertamina Digital?
- b. Bagaimana penerapan etika bisnis dalam jual beli Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu?

3. Dokumentasi

Analisis dokumen lebih mengarah pada bukti konkret. Pada penelitian ini, analisis dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data-data yang bersumber dari dokumen tertulis maupun tidak tertulis yang sesuai dengan keperluan penelitian sekaligus pelengkap untuk mencari data-data yang lebih objektif dan kongkrit.⁸ Dokumentasi berkaitan dengan suatu kegiatan khusus berupa pengumpulan, pengelolaan, penyimpanan, dan penyebarluasan suatu informasi.

Dokumentasi adalah semua kegiatan yang berkaitan dengan photo dan penyimpanan photo. Pengumpulan, pengelolaan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Kumpulan bahan atau dokumen yang dapat digunakan sebagai asas bagi seluruh kejadian, penghasilan sesuatu terbitan.⁹

Data yang dikumpulkan melalui tahap ini adalah meliputi: profil Desa Sabungan Hulu, yaitu meliputi letak Geografis, Demografis, Struktur

⁶ *Ibid*, h. 11.

⁷ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2015), h. 94.

⁸ *Ibid*, h. 95.

⁹ Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi...* h. 56-57.

Aparatur Pemerintahan, Pendidikan, Agama, Mata Pencaharian, dan Potensi Ekonomi.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikan kedalam pola, kategori, dan satuan urutan dasar.¹⁰ Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu metode yang menguraikan sifat atau karakteristik suatu fenomena tertentu dan metode ini membutuhkan perencanaan agar uraiannya mencakup seluruh informasi yang dibutuhkan.

Dengan kata lain metode deskriptif merupakan suatu metode dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisa, serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dan kemudian membandingkan pengetahuan teknik dengan keadaan sebenarnya pada subjek yang diteliti untuk kemudian mengambil kesimpulan. Yaitu dengan cara memaparkan informasi yang diperoleh dari Pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan yang berkaitan dengan etika bisnis penetapan harga jual. Sehingga mendapatkan informasi yang kemudian dievaluasi dengan pokok permasalahan dalam penelitian ini.

¹⁰ Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdarya, 2004), h. 178.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Desa Sabungan Hulu

Pada bagian ini diuraikan profil Desa Sabungan Hulu, yaitu meliputi letak geografis, demografis, struktur aparatur pemerintahan, pendidikan, agama, mata pencaharian, dan potensi ekonomi. Deskripsi ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang berbagai hal yang mendasari dalam penelitian ini yang berjudul Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak (BBM) pada Pertamina Digital.

a. Letak Geografis Desa Sabungan Hulu

Desa Sabungan Hulu merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Desa Sabungan Hulu terdiri dari dusun Simandiingin, dusun Tegal Sari, dusun Suka Mulia, dusun Suka Rame, dan dusun Sungai Dua. Desa Sabungan Hulu ini jaraknya dari pusat pemerintahan kecamatan ± 3 Km, dari pemerintahan Kabupaten ± 35 Km, sedangkan dari pusat pemerintahan provinsi ± 300 Km.¹

Secara geografis desa Sabungan Hulu kecamatan Sungai Kanan menempati wilayah seluas 10,558 km², dengan bentuk topografi tanah berbentuk daratan. Sedangkan batas-batas daerah Desa Sabungan Hulu sebagai berikut:²

- a) Sebelah utara berbatasan dengan kecamatan Silangkitang
- b) Sebelah selatan berbatasan dengan kelurahan Langga Payung
- c) Sebelah timur berbatasan dengan desa Sabungan Induk
- d) Sebelah barat berbatasan dengan kelurahan Langga Payung

¹ Rinaldi, kepala seksi Pemerintahan kantor Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 9 Juli 2018.

² Rinaldi, kepala seksi Pemerintahan kantor Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 9 Juli 2018.

b. Demografis Desa Sabungan Hulu

Penduduk Desa Sabungan Hulu berjumlah 2073 jiwa. Dengan jumlah kepala keluarga (KK) 514 jiwa.³ Untuk lebih jelasnya lihat tabel 4.1 dibawah ini:⁴

Tabel 4.1
Jumlah Data Penduduk Desa Sabungan Hulu

NO.	NAMA DUSUN	JUMLAH KK	JUMLAH PENDUDUK
1	SIMANDIANGIN	210	843
2	TEGAL SARI	72	302
3	SUKA MULIA	112	416
4	SUKA RAME	53	230
5	SUNGAI DUA	67	282
	Jumlah	514	2073

Sumber Data : Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018

Dengan jumlah penduduk yang banyak masyarakat Desa Sabungan Hulu terdiri suku batak toba, batak mandailing, dan jawa. Tetapi untuk sekarang ini suku batak mandailing lebih mayoritasnya.

c. Struktur Aparatur Pemerintahan Desa Sabungan Hulu

Adapun struktur aparatur pemerintahan Desa Sabungan Hulu, sebagai berikut:⁵

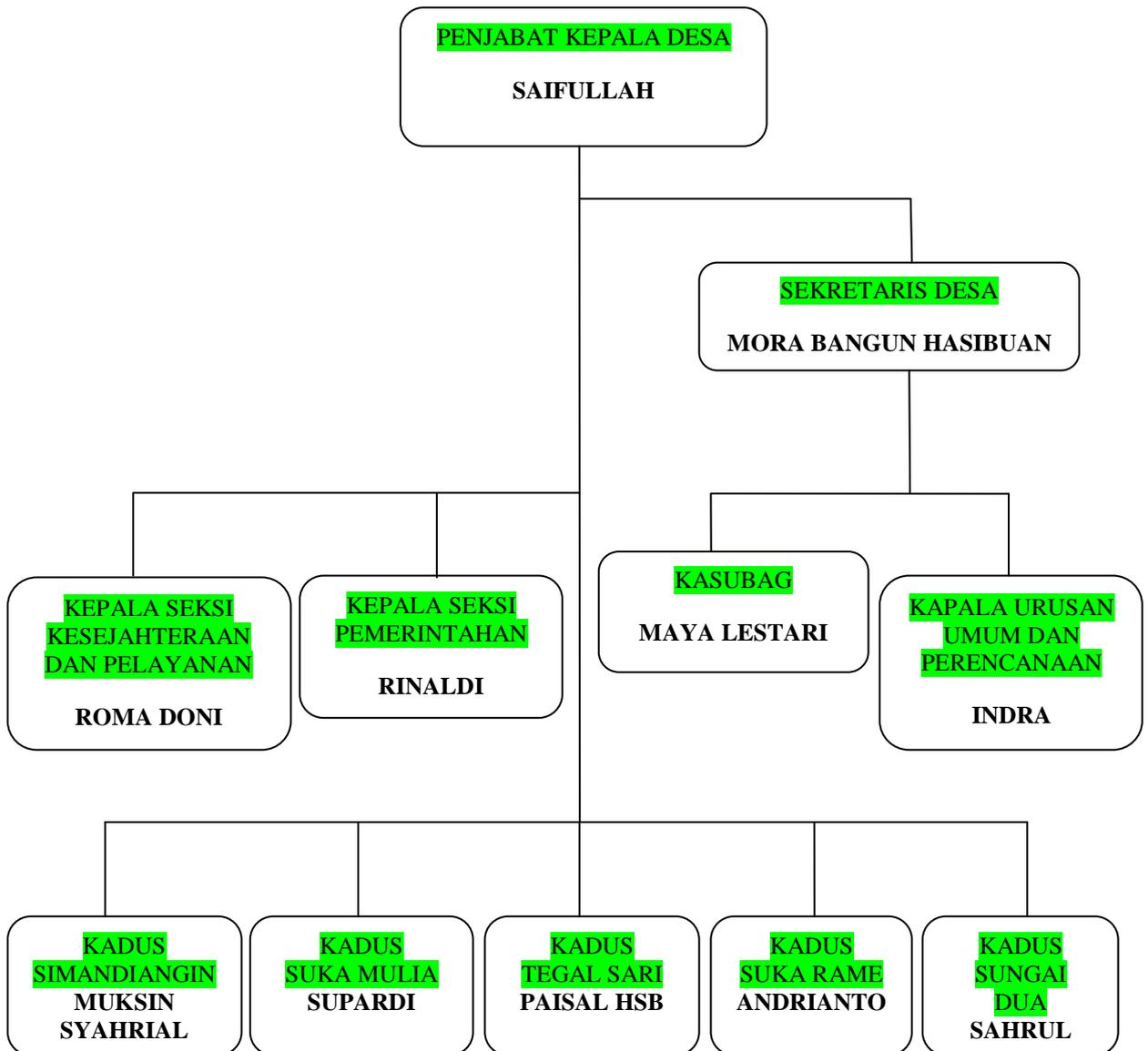
- a) Penjabat Kepala Desa : SAIFULLAH
- b) Sekretaris Desa : MORA BANGUN
- c) Kepala Urusan Keuangan : MAYA LESTARI
- d) Kepala Seksi Pemerintahan : RINALDI
- e) Kepala Seksi Kesejahteraan dan Pelayanan : ROMA DONI

³ Mora Bangun Hasibuan, sekretaris Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 12 Juli 2018.

⁴ Dokumentasi dari Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018.

⁵ Mora Bangun Hasibuan, sekretaris Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 12 Juli 2018.

- f) Kepala Urusan Umum dan Perencanaan : INDRA G.
- g) Kepala Dusun Simandiingin : MUKSIN S.
- h) Kepala Dusun Tegal Sari : PAISAL HSB
- i) Kepala Dusun Suka Mulia : SUPARDI
- j) Kepala Dusun Suka Rame : ANDRIANTO
- k) Kepala Dusun Sungai Dua : SAHRUL GULTOM



Sumber Data : Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018

d. Pendidikan Penduduk Desa Sabungan Hulu

Pendidikan merupakan segala bidang penghidupan, dalam memilih dan membina hidup yang baik, yang sesuai dengan martabat manusia. Pendidikan di Desa Sabungan Hulu cukup maju dengan desa-desa yang ada di kecamatan Sungai Kanan. Tingkat kesadaran dan semangat orang tua dan anak untuk bersekolah cukup tinggi sehingga rata-rata anak-anak di Desa Sabungan Hulu melanjutkan sekolahnya.⁶

Pendidikan adalah proses transinternalisasi pengetahuan dan nilai-nilai kepada peserta didik melalui upaya pengajaran, pembiasaan, bimbingan pengasuhan, pengawasan, dan pengembangan potensinya, guna mencapai keselarasan dan kesempurnaan.⁷

Adapun jumlah sarana Pendidikan di Desa Sabungan Hulu 1 (satu) buah sekolah taman kanak-kanak (TK), 1 (satu) buah Sekolah Dasar (SD) di Dusun simandiingin yakni SD Negeri 117491 Sei Kanan, dan 1 (satu) pondok Pesantren yakni Ponpres Ash-Shiddiqiyah.⁸

e. Agama Penduduk Desa Sabungan Hulu

Agama bagi manusia merupakan kebutuhan fitrah yang sangat penting untuk dipenuhi. Dengan agama manusia dapat merasakan nikmatnya kehidupan karena tanpa agama manusia terombang ambing oleh kehidupan tanpa tujuan. Agama merupakan sumber kehidupan dan kebutuhan hidup untuk mendapatkan kebahagiaan hidup manusia dunia akhirat.

Berdasarkan data yang diperoleh masyarakat Desa Sabungan Hulu terdiri dari agama Islam dan non Islam. Walaupun masyarakatnya berbeda agama, suku dan ras, penduduk Desa Sabungan bisa mengemban

⁶ Mora Bangun Hasibuan, sekretaris Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 12 Juli 2018.

⁷ Abdul Mujib (ed.), *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2006), h. 28.

⁸ Mora Bangun Hasibuan, sekretaris Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 12 Juli 2018.

dan menjalankan ajaran agamanya masing-masing dengan baik. Adapun jumlah sarana ibadah di Desa Sabungan Hulu dapat dilihat pada tabel 4.2:⁹

Tabel 4.2

Sarana Ibadah yang terdapat di Desa Sabungan Hulu

No.	Sarana Keagamaan	Jumlah
1.	Masjid	6
2.	Mushollah	1
3.	Gereja	-
	Jumlah	7

Sumber Data : Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa sarana ibadah di Desa Sabungan Hulu terdiri dari masjid 6 bangunan (terdapat di Dusun Simandiingin, dusun Suka Makmuir, dusun Suka Mulia, Dusun Tegal Sari, dan sebanyak 2 bangunan di dusun Sungai Dua), 1 mushollah di dusun Tegal Sari, dan saat ini sarana ibadah non muslim belum ada di Desa Sabungan Hulu.

f. Mata Pencaharian

Mata pencaharian adalah usaha yang dilakukan anggota keluarga dalam memenuhi kebutuhan hidup serta sekaligus juga ikut menentukan kelangsungan hidup manusia di masa akan datang. Mata pencaharian penduduk Desa Sabungan adalah petani, berdagang, dan Pegawai Negeri Sipil (PNS).¹⁰ Untuk lebih jelasnya jenis pekerjaan penduduk Desa Sabungan dapat dilihat dari tabel di bawah ini:¹¹

⁹ Dokumentasi dari Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018.

¹⁰ Mora Bangun Hasibuan, sekretaris Desa Sabungan Hulu, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 12 Juli 2018.

¹¹ Dokumentasi dari Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018.

Tabel 4.3
Pekerjaan Penduduk Desa Sabungan Hulu

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
1.	Petani	1673	80,7 %
2.	Pedagang	375	18,1 %
3.	PNS	25	1,2 %
	Jumlah	2073	100 %

Sumber Data : Kantor Kepala Desa Sabungan Tahun 2018

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa petani berjumlah 1673 orang, pedagang berjumlah 375 orang, PNS berjumlah 25 orang.¹²

g. Potensi Ekonomi

Potensi ekonomi merupakan kemampuan ekonomi yang ada di daerah yang mungkin dan layak dikembangkan sehingga akan terus berkembang menjadi sumber penghidupan rakyat setempat bahkan dapat mendorong perekonomian daerah secara keseluruhan untuk berkembang dengan sendirinya dan berkesinambungan.¹³ Berdasarkan penelitian potensi ekonomi di Desa Sabungan Hulu dapat dilihat pada tabel 4.4, diantaranya:¹⁴

¹² Dokumentasi dari Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018.

¹³ Nailatul Husna *et.al*, *Analisis Pengembangan Potensi Ekonomi Lokal*, (Jakarta: Abadi Tandur, 2008), h. 8.

¹⁴ Dokumentasi dari Kantor Kepala Desa Sabungan Hulu Tahun 2018.

Tabel 4.4
Potensi Ekonomi di Desa Sabungan Hulu

NO	NAMA DUSUN	POTENSI EKONOMI
1	Dusun SIMANDIANGIN	-Karet dan Sawit -Perdagangan
2	TEGAL SARI	-Karet dan Sawit -Perdagangan
3	SUKA MULIA	-Sawit dan Karet -Pernakan Ayam Potong -Perdagangan
4	SUKA RAME	-Sawit dan Karet -Perdagangan
5	SUNGAI DUA	-Sawit dan Karet -Perdagangan

Sumber Data : Kantor Kepala Desa Sabungan Tahun 2018

2. Deskripsi Informan Penelitian

Praktek perdagangan Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan merupakan hal yang sudah biasa terjadi pada masyarakatnya karena sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai pedagang. Karena banyak masyarakat yang memiliki kendaraan, maka sangat memerlukan Bahan Bakar Minyak yang tidak selalu bisa membeli di SPBU karena jarak yang jauh.¹⁵ Itulah alasan utama pedagang untuk membuka usaha Bahan Bakar

¹⁵ Rudi, konsumen BBM pada Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 17 Juli 2018.

Minyak pada Pertamina Digital. Gambar 4.1 menunjukkan mesin Pertamina Digital:¹⁶



Gambar 4.1
Pertamina Digital

Untuk suplai Bahan Bakar Minyak para pedagang di Desa Sabungan Hulu biasanya membeli sendiri, BBM tersebut didapat dari dua SPBU yang berada paling dekat dengan lokasi yaitu SPBU Sukajadi dan SPBU Ojolali.¹⁷ Dalam sehari, para pedagang memperkirakan \pm 50 liter terjual, tidak pastinya berapa liter yang terjual karena tergantung kebutuhan pembeli yang tidak bisa ditebak.

Adapun 5 informan pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu yang diteliti peneliti dalam penelitian ini, sebagai berikut:

¹⁶ Dokumentasi Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu.

¹⁷ Syamsurial Nasution, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, tanggal 17 Juli 2018.

a. Informan 1

Informan 1 merupakan bapak Syamsurial Nasution, berusia 50 tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Simandiangan, Desa Sabungan Hulu). Bapak Syamsurial Nasution beragama Islam. Berjualan BBM pada Pertamina Digital \pm 1 tahun. Jam buka 06.00 wib – 24.00 wib. Rata-rata pembeli \pm 50 orang perharinya. Bapak Syamsurial Nasution menjual BBM jenis Peralite saja.

b. Informan 2

Informan 2 merupakan bapak Yusdianton Hasibuan, 45 tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Simandiangan). Berjualan BBM pada Pertamina Digital \pm 1 tahun. Beragama Islam. Jam buka 07.00 wib – 23.00 wib. Rata-rata pembeli \pm 50 orang perharinya. Jenis Bahan Bakar Minyak yang dijual bapak Yusdianton Hasibuan ialah Peralite.

c. Informan 3

Informan 3 merupakan bapak Rahmat Hasibuan, 32 Tahun (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Tegal Sari). Beragama Islam. Berjualan BBM pada Pertamina Digital selama \pm 3 Tahun. Jam buka 06.30 wib – 22.30 wib. Terdapat \pm 60 orang pembeli dalam sehari. Jenis BBM yang dijual ialah peralite.

d. Informan 4

Informan 4 merupakan ibu Nirma, 22 Tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Sungai Dua). Beragama Islam. Berjualan BBM pada Pertamina Digital selama \pm 2 tahun. Jam buka mulai 07.00 wib – 23.00 wib. Rata-rata pembeli setiap harinya \pm 60 orang. Menjual Bahan Bakar Minyak jenis peralite dan Pertamina.

e. Informan 5

Informan 5 merupakan bapak Pasaribu, 49 Tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Tegal Sari). Beragama Islam. Berjualan BBM pada Pertamina Digital selama \pm 1 tahun. Jam buka mulai 07.00 wib – 23.00 wib. Menjual BBM jenis peralite dan Pertamina.

B. Pembahasan

1. Mekanisme Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu

Mekanisme penetapan harga adalah tata cara atau dasar yang dijadikan alasan seorang pedagang untuk mematok suatu harga barang yang hendak dijual kepada pembeli. Setiap penjual mempunyai alasan tersendiri dalam mematok harga barang yang hendak dijual kepada pembeli. Setiap individu mempunyai latar belakang, prinsip yang berbeda dan menjadikan dasar dalam mematok harga jual.

Dalam menentukan laba atau keuntungan dalam perdagangan, Islam mengajurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ibnu Kaldun pernah berkata “Sesungguhnya laba itu hendaklah kelebihan kecil dari modal awal karena harta jika banyak, semakin besarlah labanya. Karena jumlah yang sedikit jika dimasukkan kedalam jumlah yang banyak ia akan menjadi banyak.”¹⁸

Pernyataan diatas menjelaskan bahwa besarnya laba itu tergantung dari perputaran modal dan barang yang dijual. Ketika laba tinggi maka harga jual tinggi sehingga barang yang dijual tidak akan laku dan perputaran modal sedikit atau tidak ada, namun ketika mengambil laba sedikit maka harga jual tidak terlalu tinggi dan orang-orang pun mampu membelinya sehingga menyebabkan perputaran modal cepat berkembang sehingga dapat menambah laba.

Penetapan harga dalam bisnis sangat berperan penting karena digunakan untuk menentukan berapa keuntungan yang ingin kita ambil agar mendapat keuntungan dan tidak rugi. Sesuai dengan objek penelitian yang diteliti oleh peneliti dalam hal ini mekanisme penetapan harga jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital. Lima pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu ditentukan sebagai subjek

¹⁸ Husein Syahatah, *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam*, (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001), h. 159.

penelitian. Telah diketahui bahwa pedagang BBM di Desa Sabungan Hulu membeli BBM dari SPBU terdekat dengan cara membawa geregen atau drum.

Diketahui bahwa kenaikan harga BBM selalu menimbulkan pro-kontra dikalangan masyarakat yang didukung oleh banyaknya pendapat yang muncul tanpa diikuti data-data yang akurat. Dan tabel 4.5 menunjukkan kenaikan BBM Per Januari-Juli 2018 jenis premium, pertalite, pertamax dan solar, antara lain:¹⁹

Tabel 4.5
Harga Bahan Bakar Januari – Juli 2018

Tanggal	Premium	Pertalite	Pertamax	Solar
Per 1-15 Januari 2018	Rp. 6.550	Rp. 7.500	Rp. 8.400	Rp. 5.150
Per 16-31 Januari 2018	Rp.6.550	Rp. 7.500	Rp. 8.600	Rp. 5.150
per 1-15 Februari 2018	Rp. 6.550	Rp. 7.600	Rp. 8.600	Rp. 5.150
Per 24 Februari 2018	Rp. 6.550	Rp. 7.600	Rp. 8.900	Rp. 5.150
Per 24 Maret 2018	Rp. 6.550	Rp. 7.800	Rp. 8.900	Rp. 5.150
Per 28 Juli 2018	Rp. 6.550	Rp. 7.800	Rp. 9.500	Rp. 5.150

Sumber data : <http://www.bphmigas.go.id/harga-bbm-spbu>

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa harga posisi terakhir pada bulan Juli 2018 ini, BBM mengalami lompatan yang cukup bervariasi kenaikannya. Bulan Januari harga Pertalite masih Rp.7.500,-/liter kini bulan Juli menjadi Rp.7.800,-/liter sehingga mengalami kenaikan Rp.300,-. Sedangkan jenis pertamax mengalami kenaikan sebanyak 3 kali sampai Juli 2018 dari Rp. 8.400,-/liter menjadi Rp. 8.600,- /liter pada Per 16-31 Januari 2018, Per 24 Februari 2018 dengan harga Rp. 8.900,-/liter, dan Per

¹⁹ <http://www.bphmigas.go.id/harga-bbm-spbu>

28 Juli 2018 dengan harga Rp. 9.500,-/liter. Sedangkan BBM jenis premium dan solar tidak mengalami perubahan sama sekali. Harga premium Rp. 6.550,-/liter dan solar Rp. 5.150,-/liter.

Perubahan kebijakan dalam menetapkan harga Bahan Bakar Minyak yang terjadi begitu cepat oleh pemerintahan. Hal tersebut berakibat pada penetapan harga yang dilakukan berdasarkan kehendak pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu.

Berikut jawaban Syamsurial Nasution tentang pertanyaan mengenai mekanisme penetapan harga jual BBM pada Pertamina Digital?

Syamsurial Nasution menjelaskan: *“Mangboru jual kepamboli seharga Rp.8700, harga perliter di SPBU kan Rp.7800, mangboru tambah Rp.900, 900 itulah menutupi biaya ongkos sama biaya capeknya, tapi jarangny orang mamboli mintak 1 liter, paling mintak harga Rp. 5000, Rp.20.000 setiap membeli.”*²⁰

Bapak Syamsurial Nasution menjual BBM jenis Peralite. Untuk harga perliternya di SPBU Rp.7.800,-/liter, Bapak Syamsurial Nasution menjual BBM pada Pertamina Digital ke konsumen dengan harga Rp.8700,-/liternya. Jadi selisih Rp. 900,- adalah keuntungan bapak Syamsurial Nasution. Bapak Syamsurial juga menjelaskan jarang konsumen membeli BBM meminta perliteran, pembeli lebih sering membeli dengan harga Rp. 5000 - Rp.20.000,-.

Selanjutnya peneliti mewawancarai Yusdianton Hasibuan menjelaskan: *“Abang jual ke konsumen Rp.8700,-/liternya di SPBU kan harga perliter Rp.7800,-/liternya , abang tambahkan Rp. 900,- sebagai keuntungan abang.”*²¹

²⁰ Syamsurial Nasution, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

²¹ Yusdianton Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

Berdasarkan penjelasan Yusdianton Hasibuan mengambil keuntungan sebanyak Rp. 900,-/liternya. Dia menjual BBM ke konsumen dengan harga Rp. 8700,-/liternya.

Sementara Rahmat Hasibuan menjelaskan: *“Udak beli BBM di SPBU Sukajadi seharga Rp.7800,-/liter. Udak ambil untung Rp.900,- perliternya untuk biaya ongkos jemput BBM ke SPBU.”*²²

Dari penjelasan Rahmat Hasibuan, ia mengambil keuntungan Rp. 900,-/liternya. Dengan menjualnya BBM perliternya seharga Rp. 8700,-, kekonsumen.

Sedangkan ibu Nirma menjelaskan: *“Saya ambil untung agak banyak Rp.1200,- perliternya, karena agak pelosok kan masuk-masuk dalam kampung, jarak ke SPBU jauh y kan, biaya jemputnya lagi ke SPBU, makanya saya jual Rp. 9000,-/liternya ke pamboli.”*²³

Berdasarkan penjelasan Nirma, ia mengambil keuntungan sebanyak Rp.1200/ liternya dikarenakan tempatnya yang sangat pelosok dan akses ke SPBU sangat jauh. Dia menjual ke konsumen dengan harga Rp. 9000,-/ liternya.

Selanjutnya dengan pertanyaan yang sama Pasaribu menjelaskan; *“Bapak ambil untung Rp. 1000,- setelah ditambah seribu itulah harga jual bapak ke pembeli. Baik pertalite dan pertamax tambahkan seribu saja”.*²⁴

Berdasarkan penjelasan bapak Pasaribu, ia mengambil keuntungan penjualan BBM baik jenis pertalite maupun pertamax sebanyak Rp. 1000,- /liternya.

Berdasarkan penjelasan 5 informan diatas peneliti menemukan mekanisme pedagang dalam menetapkan harga BBM pada Pertamina Digital. Disaat harga BBM pada SPBU hanya Rp. 7800/ liter yang

²² Rahmat Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

²³ Nirma, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

²⁴ Pasaribu, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

kemudian mereka jual dengan harga Rp.8.500/liter hingga Rp. 9000/liter. Mekanisme penetapan harga yang dilakukan pedagang BBM tidak berdasarkan margin pada umumnya, mereka hanya mempertimbangkan selisih harga yang diatas harga beli dalam membeli BBM. Dimana harga tersebut dianggap sebagai keuntungan penjualan yaitu Rp. 900 hingga Rp. 1200, namun tanpa ada rincian yang lebih detail yang tidak menjelaskan berapa biaya atas tenaga dan transportasi yang muncul akibat pembelian BBM dalam sehari.

Dari 5 informan di atas, peneliti juga menemukan adanya perbedaan harga dan pengambilan keuntungan yang ditetapkan pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu. Bapak Syamsurial Nasution mengambil keuntungan Rp.900,-/liternya, Yusdianton Hasibuan Rp.900,-/liternya, Rahmat Hasibuan Rp.900,-/liternya, Ibu Nirma Rp.1200/ liternya, dan Pak Pasaribu Rp.1000,- /liternya. Bedanya harga dan pengambilan keuntungan dikarenakan tempatnya pelosok/masuk kepedalaman dan jauhnya jarak ke SPBU.

Sementara biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedagang BBM dalam satu hari dengan keadaan yang sebenarnya dilapangan dapat dilihat pada tabel 4.6 sebagai berikut:²⁵

Tabel 4.6
Rincian biaya penjualan BBM oleh Pedagang

No.	Kebutuhan	Harga
1.	Biaya Bahan Langsung	Rp. 390.000,-
2.	Transportasi	Rp. 10.000,-
Jumlah		Rp. 400.000,-

Sumber: Rahmat Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital.

²⁵ Rahmat Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

Biaya bahan langsung merupakan biaya bahan baku yang digunakan untuk proses produksi maupun penjualan, biaya untuk membeli BBM yang dikeluarkan pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu dalam sehari sebesar Rp. 390.000,- dengan rincian BBM yaitu 50 liter dengan harga Rp. 7.800,-. Sedangkan biaya transportasi untuk kendaraan angkut berupa motor yang memerlukan BBM pulang pergi yaitu Rp. 10.000,-.

Dengan biaya total biaya yang dikeluarkan dalam sehari yaitu Rp. 400.000,- untuk 50 liter BBM, maka harga jual untuk satu liter BBM adalah:

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Volume Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp.400.000,-}}{50} = \text{Rp. 8.000.-}\end{aligned}$$

Selanjutnya harga satu liter BBM dijual dengan pertimbangan harga pasar atau daya beli masyarakat desa yang rendah maka pedagang menetapkan harga Rp. 8500,- dengan margin keuntungan Rp. 500,- maka total keuntungan diperoleh Rp. 425.000,-. Sehingga laba yang dihasilkan dari penjualan BBM sebanyak 50 liter, untuk perhitungan laba yang dihasilkan yaitu:

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok} \\ &= \text{Rp. 425.000} - \text{Rp. 400.000} \\ &= \text{Rp. 25.000}\end{aligned}$$

Kemudian untung yang didapatkan oleh pedagang atas perdagangan jual beli BBM dalam waktu satu bulan yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Pendapatan/ bln} &= \text{Laba bersih} \times 30 \text{ hari} \\ &= \text{Rp. 25.000} \times 30 \\ &= \text{Rp. 750.000,-}\end{aligned}$$

Sedangkan bagi pedagang BBM yang menetapkan harga jual diatas harga pasar yaitu Rp. 9000, pendapatan yang akan diperoleh sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= \text{Harga jual} - \text{Harga Pokok} \\ &= \text{Rp. 450.000} - \text{Rp. 400.000}\end{aligned}$$

= Rp. 50.000,-

Pendapatan/bln = Rp. 50.000 x 30 = **Rp. 1.500.000,-**

Dari perhitungan diatas bahwa laba bersih yang diperoleh pedagang bila menggunakan asumsi biaya yang sebenarnya sangat sedikit. Pedagang BBM pada Pertamina Digital pada hakikatnya boleh mengambil keuntungan berapa saja asalkan tidak ada pihak yang diberatkan. Islam mengajarkan prinsip jual beli (berbisnis) kepada kita dengan mengikuti cara berdagang Rasulullah Saw. dimana keuntungan yang ditetapkan berdasarkan suka sama suka.

Rasulullah bersabda “*Sesungguhnya jual beli itu atas dasar suka sama suka.*” Kaedah ini adalah sebuah kaedah umum yang menunjukkan bahwa semua bentuk transaksi yang dilaksanakan berdasarkan rasa suka sama suka maka itu diperbolehkan selagi tidak terdapat larangan dari Allah dan Rasul-Nya, namun jika bertentangan dengan larangan dari Allah dan Rasul-Nya meskipun dilaksanakan atas dasar suka sama suka maka itu jelas terlarang.

Oleh karena itu harga jual BBM Rp. 8500,-/liter merupakan harga yang adil karena harga tersebut masih berada pada harga yang wajar, dimana pedagang yang menjual BBM pada Pertamina Digital sudah mendapatkan bayaran atas tenaga yang mereka keluarkan dan keuntungan yang layak pada penjualan BBM untuk satu liter dan takarannya sesuai.

2. Penerapan Etika Bisnis dalam Jual Beli Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu.

Kegiatan berniaga adalah bagian dari peradaban manusia, inilah cara manusia untuk memenuhi kebutuhannya terhadap barang yang ia tidak bisa sediakan sendiri. Kegiatan saling tukar menukar barang dengan nilai mata uang tertentu ternyata sudah dilakukan oleh manusia sejak 3000 tahun yang lalu. Perkembangan zaman membawa perdagangan kebentuk yang berbeda. Pada saat ini kita tidak perlu bertemu di pasar atau pusat perbelanjaan, kini pedagang dan pembeli cukup bertemu lewat layar monitor, pembeli bisa

memilih sesuka hati melalui foto yang di unggah dengan komunikasi secukupnya, barang pun didapat.

Penelitian ini mengkaji Etika Bisnis dalam penetapan harga jual BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Permintaan masyarakat terhadap Bahan Bakar Minyak (BBM) eceran tinggi karena banyaknya pengguna kendaraan bermotor yang kesulitan untuk mengisi BBM karena letak SPBU yang cukup jauh dari desa. Gambar 4.2 menunjukkan kegiatan jual beli BBM pada Pertamina Digital.²⁶



Gambar 4.2

Kegiatan Jual Beli BBM pada Pertamina Digital

Walaupun bisnis berfungsi untuk meraih keuntungan, namun di dalam Islam ada rambu-rambu dalam berbisnis yang diatur melalui etika bisnis Islam. Etika memiliki guna yang kompleks dalam bisnis Islam, dalam konteks ekonomi dan bisnis, etika tidak hanya menyangkut wawasan dan pemahaman tentang norma-norma ekonomi dan pengaturan organisasi bisnis, tetapi juga berkaitan erat dengan nilai-nilai religi yang mengatur aspek dan sosial. Berikut ini diuraikan analisis perilaku pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan:

²⁶ Dokumentasi Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu.

a. Ditinjau dari Prinsip kejujuran

Kejujuran merupakan landasan yang kokoh setiap usaha, kejujuran terhadap diri sendiri, kepada teman kerja, baik dengan relasi bisnis maupun terhadap karyawannya sendiri. Kejujuran dalam bisnis adalah prinsip yang tidak bisa ditawar-tawar lagi, karena dari kejujuran, keteladanan usaha pertama kalinya diwujudkan.

Kejujuran dalam segala hal akan membawa kebahagiaan di dunia dan diakhirat. Seseorang yang jujur akan mempunyai banyak saudara dan dapat dipercaya orang lain. Kejujuran itu membawa ketenangan dan ketidakjujuran akan menimbulkan keraguan.

Model kecurangan yang ada di tempat perdagangan bermacam-macam tergantung media apa yang digunakan. Pelaku usaha yang ingin mendapatkan keuntungan yang berlebih pasti akan mencari dimana letak titik lemah dari perdagangan tersebut. Seperti halnya dengan mesin Pertamina Digital yang konon kecurangan berasal dari alat yaitu nozzle.

Nozzle inilah yang nantinya mengeluarkan BBM dari mesin dispenser menuju ke tangki kendaraan konsumen. Sehingga prakteknya sudah tidak asing lagi di kalangan para pembeli.

Berikut jawaban 5 informan tentang pertanyaan mengenai Apakah nozzle pada Pertamina Digital anda dapat diubah sesuai keinginan? Jika ya, bagaimana caranya? dan Apakah BBM yang dijual anda campur dengan air agar meraup keuntungan lebih banyak?

Syamsurial Nasution menyatakan: *“Ya nozel pada Pertamina digital bisa diatur, ada kode-kodenya. Kalo caranya mangboru gak pande lagi, heheheh. Yang jelas bisalah....ada mangboru atur itu. Oh kalau tambah air sama sekali gak”*.²⁷

²⁷ Syamsurial Nasution, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018

Syamsurial Nasution menjelaskan bahwasahnya nozzle pada pertamini digitalnya diatur sedangkan untuk mencampur BBM dengan air tidak ada.

Selanjutnya peneliti mewawancarai Yusdianton Hasibuan, ia menyatakan: *“Ngatur-ngatur nozel Enggak ada abang, insyaallah literan abang pas. Apalagi tambah-tambah air gak ada dek”*.²⁸

Yusdianton Hasibuan menjelaskan tidak ada mengatur nozzle pada pertamini digitalnya untuk mengurangi takaran apalagi mencampur BBM dengan air.

Sementara Rahmat Hasibuan menyatakan: *“Nozelnya bisa diatur, di pertamini digital udak diatur itu. Pakai kode di mesinnya udak atur itu. Kalau campur air enggak ada. Ribet nanti urusannya”*.²⁹

Rahmat Hasibuan menjelaskan nozzle pada Pertamina Digitalnya diatur. Sedangkan untuk campur air tidak ada dikarenakan rumit urusannya.

Dengan pertanyaan yang sama peneliti mewawancarai Nirma, ia menyatakan, *“Setau saya bisa kak, tapi caranya suami saya tuh yang tau...kalau BBM campur air enggak ada sama sekali kak ...”*

Nirma menjelaskan nozzle Pertamina digitalnya diatur, sedangkan mencampur BBM dengan air sama sekali tidak.

Dan yang terakhir peneliti mewawancarai Pasaribu menyatakan, *“Ada diatur nozelnya, orang yang jual mesin sini yang buat. Kalau campur BBM dengan air enggak ada pakai air mbak...”*³⁰

Pasaribu menjelaskan nozzle pada pertamini digitalnya diatur, sedangkan menambahkn air pada Bahan Bakar Minyaknya tidak ada.

²⁸ Yusdianton Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

²⁹ Rahmat Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

³⁰ Pasaribu, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

Berdasarkan pernyataan dari kelima informan diatas, peneliti menemukan terdapat satu informan yang bersikap jujur kepada pembeli. Sementara Empat informan bisa dikatakan tidak jujur dalam hal mengurangi takarannya.

Peneliti menemukan kecurangan yang dilakukan pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan, para pedagang mengatur nozzle dengan mengubah kode-kode pada mesin Pertamina Digital milik mereka, sehingga BBM yang keluar dari mesin Pertamina Digital yang mereka atur tidak pas takarannya, sementara mereka jual dengan harga yang sama. Maka terjadilah bisnis yang dilarang syariat Islam.

b. Ditinjau dari prinsip Keadilan

Prinsip keadilan mencakup pada keseimbangan dan tanggungjawab. Dengan berlaku adil seorang pebisnis akan menjauhkan diri dari hal-hal yang haram, menjauhi perkara-perkara dan barang-barang yang subhat. Prinsip ini menuntut agar kita memperlakukan orang lain sesuai dengan haknya. Prinsip ini mengatur agar kita bertindak sedemikian rupa sehingga hak semua orang terlaksana secara kurang lebih sama sesuai dengan apa yang menjadi haknya tanpa saling merugikan.

Penetapan harga oleh pedagang BBM Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu merupakan bentuk bisnis yang tidak adil. Dilihat dari pernyataan informan bahwa terdapat satu informan yang bersikap jujur kepada pembeli dan empat informan bisa dikatakan tidak jujur dalam hal mengurangi takarannya. Ketidakadilan dapat dilihat dari kecurangan yang dilakukan pedagang BBM pada Pertamina Digital, mereka menjual BBM dengan harga yang sama tetapi dengan takaran yang berbeda.

c. Tidak melipatgandakan harga dalam jual beli

Pada dasarnya, pelipatan harga dibolehkan karena jual beli adalah aktivitas untuk mendapatkan keuntungan. Hal ini tidak terlepas dari unsur menjual barang dengan menaikkan harganya. Jika pembeli

menambah harga suatu barang karena senangnya terhadap barang itu atau karena ia sangat membutuhkannya, maka penjual harus mencegahnya.

Rasulullah yang selalu menghimbau dalam menetapkan harga sebuah barang harus disesuaikan dengan nilai yang terkandung didalamnya. Di samping itu penetapan harga harus disesuaikan dengan harga yang berlaku dipasaran dan sesuai dengan kebiasaan yang berlaku di suatu wilayah.³¹

Berdasarkan pernyataan lima informan penelitian ini, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu tidak melipatgandakan harga jual BBM, mereka hanya mengambil bayaran atas tenaga yang mereka keluarkan dan keuntungan Rp. 900,- sampai dengan Rp.1200,-/ liternya.

d. Larangan *Ikhtikar* (penimbunan)

Ikhtikar merupakan menimbun barang agar yang beredar di pasar berkurang, lalu harganya naik. Yang menimbun memperoleh keuntungan besar, sedang masyarakat dirugikan.³²

Berikut jawaban 5 informan untuk mengetahui apakah ada penimbunan Bahan Bakar Minyak oleh pedagang Pertamina Digital? Berapa banyak BBM yang di ambil setiap kali belanja? Dan jenis Bahan Bakar Minyak apa yang diambil?

Pertama peneliti mewawancarai Syamsurial Nasution, ia menjelaskan: “*Enggak ada mangboru stock apalagi menimbunnya, Setiap hari belanja...Mangboru ambil BBM jenis Pertalite. 140 liter/harinya*”.³³

³¹ Abdul Sami Al-Mishri, *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), h. 95.

³² Aziz Salim Basyarahil, *22 Masalah Agama*, (Jakarta: Gema Insani Press), h. 56.

³³ Syamsurial Nasution, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

Selanjutnya peneliti mewawancarai Yusdianton Hasibuan menjelaskan: “*Abang ambil jenis Peralite. Sebanyak 140 liter/harinya, kalau stock gk ada Alhamdulillah setiap hari belanja BBM ke SPBU*”.³⁴

Dengan pertanyaan yang sama peneliti juga mewawancarai Rahmat Hasibuan, ia menyatakan: “*Jenis BBM nya peralite. Kalau di tanyak maksimal banyaknya udak setiap kali belanja gak tau y... yang jelas udak belanja BBM per 4 hari sekali sebanyak 2 Drum (420 liter). Kapasitas mesin 210 liter, jadi sisanya lagi yang stock*”.³⁵

Sementara Nirma menjelaskan, “*Gak nyetok kak, suami saya beli jenis peralite dan Pertamina. Setiap belanja 180 liter/ harinya*”.³⁶

Dan yang terakhir peneliti mewawancarai Pasaribu, ia menyatakan, “*180 liter/ harinya. Jenis Peralite 120 liter dan Pertamina 60 liter, setiap hari belanja y, enggak ada stock di rumah*”³⁷.

Berdasarkan semua pernyataan informan diatas dapat peneliti menyimpulkan bahwa Syamsurial Nasution dan Yusdianton Hasibuan membeli BBM jenis Peralite 140 liter perharinya. Sedangkan Nirma dan Pasaribu membeli BBM jenis Peralite dan Pertamina sebanyak 180 liter/ harinya, untuk peralite 120 liter dan pertamax 80 liter. Sedang untuk Rahmat Hasibuan belanja BBM jenis Peralite sebanyak 420 liter untuk 4 hari kedepan. Kapasitar mesin Pak Rahmat Hasibuan 210 liter, maka 210 di masukkan ke drum mesin sedangkan sisanya di stock. Namun, yang dilakukan Pak Rahmat Hasibuan tidak dikatakan *ikhtikar* (penimbunan) karena dia menyimpan BBM untuk 4 hari kedepan dan keuntungan yang diambil responden tetap sama seperti biasanya belum dikatakan *ikhtikar*.

³⁴ Yusdianton Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

³⁵ Rahmat Hasibuan, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

³⁶ Nirma, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

³⁷ Pasaribu, pedagang BBM Pertamina Digital, wawancara di Desa Sabungan Hulu, Juli 2018.

Jadi, menurut peneliti dari 5 informan yang diteliti peneliti yakni pedagang BBM Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu tidak ada meraup keuntungan lebih banyak dengan cara melakukan penimbunan barang (Bahan Bakar Minyak).

e. Larangan *Tadlis* (penipuan)

Tadlis dalam harga terjadi ketika sesuatu barang dijual dengan harga yang lebih tinggi atau sebaliknya lebih rendah dari harga pasar karena penjual atau pembeli memanfaatkan ketidaktahuan lawan transaksinya terhadap harga pasar.

Dari lima objek penelitian ini dapat peneliti menyimpulkan bahwa tidak adanya praktek *tadlis* harga yang dilakukan pedagang BBM Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu dikarenakan pada Pertamina Digital layaknya seperti pengisian BBM di SPBU ada label pas dan harga tertera yang di tempel pada mesin Pertamina. Jadi, semua orang bisa tahu dengan membaca/melihat harga BBM perliternya di mesin Pertamina Digital.

3. Analisis Penelitian

Untuk mendapatkan suatu keuntungan, seorang pedagang harus melakukan transaksinya sesuai dengan etika bisnis Islam. Sebagaimana yang diajarkan Rasulullah cara berdagang yang sesuai dengan syariah Islam. Pelaku bisnis dalam Islam tidak hanya mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya tetapi harus jujur dalam takaran dan timbangan, hanya menjual barang yang halal, larangan riba, bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah kepada Allah, ramah tamah dan murah hati. Itulah beberapa sikap Rasulullah dalam menjalani bisnisnya dalam berdagang. Oleh sebab itu, etika dalam berbisnis sangatlah penting.

Mekanisme pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabunagn Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan, disaat harga BBM pada SPBU hanya Rp. 7800/ liter kemudian mereka jual dengan harga Rp.8.500 hingga Rp. 9000/liter. Keuntungan yang didapatkan yaitu

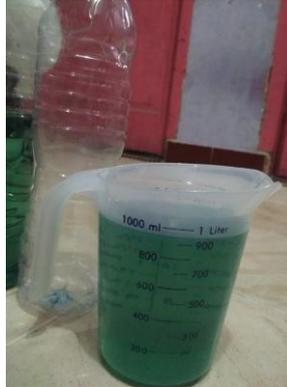
Rp.900,- hingga Rp.1200,-/literanya. Mekanisme penetapan harga yang dilakukan pedagang BBM berdasarkan biaya operasional (yakni berapa biaya atas tenaga dan transportasi yang muncul akibat pembelian Bahan Bakar Minyak dalam sehari) ditambah keuntungan.

Diketahui juga bahwa etika bisnis/ perilaku bisnis pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu, antara lain:

- a. Ditinjau dari prinsip kejujuran, terdapat satu informan yang bersikap jujur kepada pembeli. Sementara empat informan dikatakan tidak jujur dalam hal mengurangi takarannya.
- b. Ditinjau dari prinsip keadilan, penetapan harga oleh pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu merupakan bentuk bisnis yang tidak adil. Mereka menjual BBM dengan harga yang sama tetapi dengan takaran yang berbeda.
- c. Tidak melipatkan harga dalam jual beli, pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu tidak melipatgandakan harga jual BBM, mereka hanya mengambil bayaran atas tenaga yang mereka keluarkan dan keuntungan Rp. 900,- sampai dengan Rp.1200,- / literanya.
- d. Larangan *Ikhtikar* (Penimbunan), pedagang BBM pada Pertamina Digital tidak ada meraup keuntungan lebih banyak dengan cara melakukan penimbunan barang (menimbun Bahan Bakar Minyak).
- e. Larangan *tadlis* dalam harga (penipuan), tidak adanya praktek *tadlis* harga yang dilakukan pedagang BBM Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu dikarenakan pada Pertamina Digital layaknya seperti pengisian BBM di SPBU ada label pas dan harga tertera yang di tempel pada mesin Pertamina. Jadi, semua orang bisa tahu dengan membaca/melihat harga BBM perliteranya di mesin Pertamina Digital.

Selain itu, dari hasil pengamatan langsung, penulis melakukan pengecekan terhadap standarisasi takaran BBM pada Pertamina Digital dengan menggunakan bejana ukur 1 liter. Pengecekan dilakukan dengan cara penulis membeli langsung di tiap Pertamina Digital yang ada di Desa

Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan sebanyak 1 liter lalu memasukkannya kedalam bejana ukur.



Gambar. 4.3

Pengecekan BBM memakai bejana ukur 1 liter

Dari pengecekan yang dilakukan penulis, dapat ditemukan bahwa takaran yang dilakukan pedagang tidak sesuai atau kurang dari 1 liter. Nampak jelas, garis bejana ukur hanya sampai di titik 950 ml saja, artinya kurang 50 untuk mencapai 1 liter. Memang pengurangan yang dilakukan pedagang sedikit, tetapi kalinya membuat pedagang beruntung dari kecurangan tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian “Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital (*Studi kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*)” adalah sebagai berikut:

1. Diketahui pada penelitian ini, harga jual yang ditetapkan oleh pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital yang ada di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan berdasarkan biaya operasional yaitu berapa biaya atas tenaga dan transportasi yang muncul akibat pembelian Bahan Bakar Minyak dalam sehari ditambah keuntungan. Misalkan, harga Bahan Bakar Minyak di SPBU dengan harga Rp.7800,-/liter, kemudian mereka jual dengan harga Rp.8.500,-/liter hingga Rp.9000,-/liter. Maka, keuntungan yang didapatkan yaitu Rp.900,- hingga Rp.1200,-/liternya.
2. Diketahui bahwa etika bisnis atau perilaku bisnis pedagang Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, karena terdapat unsur kecurangan yang dilakukan pedagang dengan mengurangi takaran Bahan Bakar Minyak dengan mengatur nozzle pada mesin Pertamina Digitalnya. Sehingga takaran tidak sesuai dengan nominal pembelian.

B. Saran

1. Pihak Pedagang

- a. Memberikan informasi yang jelas kepada pedagang mengenai harga yang berlaku saat ini dan tidak mengambil untung yang besar, keuntungan harus diambil dengan cara yang dapat diterima secara umum tanpa merusak hak pembeli.

- b. Memperbaiki transaksinya dengan cara bersikap jujur dalam berdagang khususnya pada takaran Bahan Bakar Minyak yang dijual serta menjunjung sikap adil dalam berdagang.

2. Pihak peneliti selanjutnya

- a. Penelitian ini tidak bisa untuk semua pedagang BBM pada Pertamina Digital yang ada di Indonesia karena penelitian ini menggunakan studi kasus para pedagang BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabunagn Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Hasil dari penelitian ini tidak bisa digunakan untuk menilai selain pada pedagang BBM Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu.
- b. Penelitian membahas penetapan harga berdasarkan etika bisnis Islam, diharapkan penelitian lain dapat meneliti atau memperluas pembahasannya bukan hanya melihat dari mekanisme pedagang dalam menetapkan harga.

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Quran

Departemen Agama RI. *Al-Quran dan terjemahnya*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro. 2007.

B. Buku

Ahmad, Mustaq. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2010.

Ahmadi Bi Rahmani, Nur. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press. 2016.

Alex, Nitisemito. *Manajemen Personalia*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 1990.

Alma, Buchari (ed.). *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2009.

Al-Mishri, Abdul Sami. *Pilar-Pilar Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2006

Arifin, Johan. *Etika Bisnis Islami*. Semarang: Walisongo Press. 2009.

Assauri, Sofyan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2011.

A. Karim, Adiwarmarman. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta: IIIT Indonesia. 2003.

_____. *Ekonomi Islam suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani. 2001.

_____. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo. 2004.

Al-Imam Muhammad Ibn Ismail al-Kahlani Al-Sanani, Sayyid. *Subul Al-Salam Juz III*. Kairo: Dar al-Kutub al-Ilmiyah. 1988.

An-nababan, M. Faruq. *SisStem Ekonomi Islam*. Yogyakarta: UII Pres. 2002.

Az-Zuahaili, Wahbah. *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*. Jakarta: Gema Insani. 2010.

- Basyarahil, Aziz Salim. *22 Masalah Agama*. Jakarta: Gema Insani Press. 2009.
- Chamid, Nur. *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2010.
- Djakfar, Muhammad .*Agama, Etika, dan Ekonomi*. Malang: UIN Malang Press. 2007.
- Fauzia, Ika Yunita. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri. 2013.
- Fauzia, Ika Yunita (ed). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Ghazali, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2012.
- Harahap, Sunarji. *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Integratif*. Medan: FEBI UIN-SU Press.2016.
- Husna, Nailatul *et.al*. *Analisis Pengembangan Potensi Ekonomi Lokal*. Jakarta: Abadi Tandur. 2008.
- Islahi, A.A. *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Jakarta: PT Bina Ilmu Offset. 1997.
- Jusmaliani, et al. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara. 2008.
- J. Moloeong, Lexy. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdarya. 2004.
- Keraf, Sony. *Etika Bisnis Tuntutan dan Relevansinya*. Yogyakarta: Kanisius. 1998.
- Kotler, Philip (ed.). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, edisi 13 jilid 2. 2009.

- Manan, M. Abdul. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa. 1997.
- Muhammad. *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*. Yogyakarta: BPFE. 2004.
- Muhammad. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. 2004.
- Muhammad (ed.). *Visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah. 2002.
- Mujib, Abdul (ed.). *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media. 2006.
- Rivai, Veithzal. *Islamic Marketing*. Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama. 2012.
- Purwanto, Djoko. *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: Erlangga. 2011.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- Sangadji, Elta Mamang (ed.). *Metode Penelitian: Pendekatan Praktik dan Teoritis*. Yogyakarta: Andi Offset. 2010.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- Suyanto (ed.). *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan*,. Jakarta: Prenada Media. 2005.
- Supriadi, Akhmad. *Etika Ekonomi dan Bisnis dalam Al-Qur'an*. Yogyakarta: Kanwa Publisher. 2014.
- Swasta, Basu (ed.). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta. 2008.

Syahatah, husein. *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam*. Jakarta: Akbar Media Eka Sarana. 2001.

Syafei, Rachmat. *Penimbunan dan Monopoli Dagang dalam Kajian Fiqh Islam*. Jakarta: Departemen Agama Mimbar Hukum. 2004.

Syarifuddin, Amir. *Garis-garis Besar Fiqh*. Bogor: Kencana. 2003.

Tantri, Francis. *Pengantas Bisnis*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada. 2013.

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Andi Affset. 2008.

Triwibowo, Cecep. *Etika dan Hukum Kesehatan*. Yogyakarta: Nuha Medika. 2014.

Utomo, Setiawan Budi. *Fiqh Aktual*. Jakarta: Gema Insani, 2003.

V. Wiratna, Sujarweni. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru. 2015.

Qardhawi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani. 1997.

C. Internet

<http://www.bphmigas.go.id/harga-bbm-spbu>

<https://www.kompasiana.com>

<http://setia1heri.com/2018/07/04/pergerakan-harga-bbm-dari-januari-hingga-juli-2018-pasti-naik-gans-hehehe/>

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN **ETIKA BISNIS DALAM PENETAPAN HARGA JUAL BAHAN BAKAR** **MINYAK PADA PERTAMINI DIGITAL**

*(Studi kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan
Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan)*

1. Nama, umur, dan alamat usaha?
2. Sudah berapa lama anda menjual BBM menggunakan Pertamina Digital?
3. Mengapa anda lebih memilih menjual BBM menggunakan Pertamina Digital dibandingkan menjual BBM botolan? Apa bedanya?
4. Jam berapa anda buka dan tutup menjual BBM pada Pertamina Digital?
5. Berapa modal anda membuka Pertamina Digital? Dan dari mana anda memperoleh Pertamina Digital?
6. Dimana anda membeli BBM? Berapa banyak BBM yang di ambil setiap kali belanja? Dan jenis BBM apa yang diambil? apakah ada penimbunan Bahan Bakar Minyak?
7. Bagaimana mekanisme pembelian BBM?
8. Ada berapa pembeli setiap harinya? Berasal dari mana saja?
9. Bagaimana mekanisme penetapan harga jual BBM? Berapa anda menjualnya kekonsumen?
10. Apakah nozel pada Pertamina Digital dapat diubah sesuai keinginan? Jika ya, bagaimana caranya? Dan Apakah anda mencampur BBM dengan air agar meraup keuntungan lebih banyak?
11. Adakah pembeli yang komplain?

Lampiran 2

DAFTAR JAWABAN INFORMAN PENELITIAN ETIKA BISNIS DALAM PENETAPAN HARGA JUAL BAHAN BAKAR MINYAK PADA PERTAMINI DIGITAL

(Studi kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan
Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan)

A. INFORMAN 1

1. Syamsurial Nasution, 50 tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Simandiangan, Desa Sabungan Hulu).
2. *Mangboru* sudah membuka ± 1 tahun.
3. *Mangboru* lebih memilih menjual Bahan Bakar Minyak menggunakan Pertamina Digital, yang pertama sangat meringankan pekerjaan, tidak perlu mengisi ke botol lagi. Dan yang kedua daya tarik konsumen lebih tinggi.
4. *Mangboru* buka dari jam 06.00 pagi sampai jam 12 malam, terkadang mau lewat lagi.
5. Modal awal *mangboru* membuka usaha ini ± 20 juta, udah termasuk biaya pasang kabel listriknya. *Mangboru* dulu pesan sama saudara di Aek Batu tapi nama tokoh pembuatnya tidak tahu.
6. *Enggak* ada *mangboru* stock apalagi menimbunnya, Setiap hari belanja...*Mangboru* ambil BBM jenis Pertalite. 140 liter/harinya *Mangboru* belanja BBM ke SPBU Suka Jadi.
7. Cara pembelian BBM di SPBU Suka Jadi ya seperti biasa beli tak ada kasih-ngasih uang tip ke pegawainya tapi SPBU di Ojolali ada Rp. 2000 per geregen besar itu. Harga per liter dari sana saat ini jenis pertalite Rp. 7800/liternya.
8. Orang yang beli ± 50 orang perharinya. Gak tentu siapa-siapa dan dari mana yang beli karena ini kan Jalan Lintas Sumatera Utara.
9. *Mangboru* jual kepamboli seharga Rp.8700, harga perliter di SPBU kan Rp.7800, *mangboru* tambah Rp.900, 900 itulah menutupi biaya ongkos

sama biaya capeknya, tapi jaranganya orang mamboli mintak 1 liter, paling mintak harga Rp. 5000, Rp.20.000 setiap membeli.

10. Ya nozel pada Pertamina digital bisa diatur, ada kode-kodenya. Kalo caranya mangboru gak pande lagi, heheheh. Yang jelas bisalah....ada mangboru atur itu. Oh kalau tambah air sama sekali gak
11. Konsumen *enggak* ada yang komplain.

B. INFORMAN 2

1. Yusdianton Hasibuan, 45 tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Simandiingin).
2. Abang baru buka usaha ini sekitar 1 tahun lebih.
3. Abang memilih usaha ini karena lebih praktis *gak ribet*, dan keuntungan menjamin,
4. *Hmhmmm...* buka kira-kira jam 7 pagi sampai 11 malam.
5. Modal awal abang sekitar 20 jutaan lah, mesinnya dari Bagan Batu.
6. Abang ambil jenis Pertalite. Sebanyak 140 liter/harinya, kalau stock gk ada Alhamdulillah setiap hari belanja
7. Abang datang ke SPBU, biasanya pagi-pagi. Abang ambil jenis pertalite dan saat ini harga per liternya Rp. 7800/liternya.
8. Banyaknya pembeli \pm 50 orang perharinya. Gak tentu siapa-siapa yang beli. Kebanyakan masyarakat sini yang beli.
9. Abang jual ke konsumen Rp.8700,-/liternya, di SPBU kan harga perliter Rp.7800,-/liternya , abang tambahkan Rp. 900,- sebagai keuntungan abang.
10. Ngatur-ngatur nozel Enggak ada abang, insyaallah literan abang pas. Apalagi tambah-tambah air gak ada dek
11. Sejauh ini insyaallah *enggak* ada yang komplain y.

C. INFORMAN 3

1. Rahmat Hasibuan, 32 Tahun (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Tegal Sari)
2. Udah sekitar 3 tahunlah *udak* buka.
3. *Udak* (*panggilan adek ayah bahasa Mandailing*) memilih usaha ini *dikarenakan* keuntungan lebih menjanjikan, walaupun sedikit tapi kalinya itu banyak dan konsumen lebih yakin.
4. Bukanya Jam setengah tujuh dan tutup jam setengah sebelas malam.
5. Modal awal *udak* ± 16,5 juta. Mesin ini dari Bandung tapi agennya ada di Aek kanopan, nama tokohnya lupa *udak*.
6. Jenis BBM yang *udak* jual pertalite. Kalau di tanyak maksimal banyaknya *udak* setiap kali belanja gak tau y... yang jelas *udak* belanja BBM per 4 hari sekali sebanyak 2 Drum (420 liter). Kapasitas mesin 210 liter, jadi sisanya lagi yang untuk stock biar hemat waktu dan transportasi *gak* tiap *gitu* belanjanya.
7. Yang *udak* ambil jenis Pertalite, Rp. 7800,- / liternya saat ini. Disana setiap kali *udak* belanja *udak* salamkan uang ke petugas SPBU uang sepuluh ribu, itu tergantung kita tidak ada paksaan.
8. Bayangkanlah habis 130 liter per harinya berarti ± 60 orang pembeli dalam sehari.
9. *Udak* beli BBM di SPBU Sukajadi seharga Rp.7800,-/liter. *Udak* ambil untung Rp.900,- perliternya untuk biaya ongkos jemput BBM ke SPBU.
10. Nozelnya bisa diatur, di Pertamina Digital *udak* diatur itu. Pakai kode di mesinnya *udak* atur itu. Kalau campur air enggak ada. Ribet nanti urusannya..
11. Belum ada pembeli yang komplain.

D. INFORMAN 4

1. Nirma, 22 Tahun, (Istri Pemilik Pertamina Digital di Dusun Sungai Dua).
2. Udah buka usaha ini ± 2 tahunan lah.
3. Memilih usaha ini y karena menarik hampir mirip *gitu* sama Pertamina.

4. Kita buka Jam 7 pagi sampe 11 malam.
5. Kalau modal awal 25 juta. Kurang tau saya kak *dapet* mesin dari mana ini...
6. Belanja dari SPBU Suka Jadi. *Ngambil* Jenis pertalite dan Pertamina. Setiap belanja 180 liter/ harinya.
7. Gak nyetok kak, suami saya beli jenis pertalite dan Pertamina. Setiap belanja 180 liter/ harinya.
8. Pembeli ± 60 orang perharinya. Orang yang lewat kak, *hehehe*...
9. Saya ambil untung agak banyak Rp.1200,- perliternya, karena agak pelosok kan masuk-masuk dalam kampung, jarak ke SPBU jauh y kan, biaya jemputnya lagi ke SPBU, makanya saya jual Rp. 9000,-/liternya ke pamboli.
10. Setau saya bisa kak, tapi caranya suami saya tuh yang tau...kalau BBM campur air enggak ada sama sekali kak...
11. Ada masalah harga terlalu tinggi. Katanya mahal kali

E. INFORMAN 5

1. Pasaribu, 49 Tahun, (Pemilik Pertamina Digital di Dusun Tegal Sari).
2. Bukanya sekitar ± 1 Tahun.
3. Jualan BBM *pake* Pertamina Digital karena lebih mudah.
4. Jam 7 sampai 11 malam.
5. Modalnya sekitar 40 juta. Dari Aek kanopan...
6. 180 liter/ harinya bapak belanja. Jenis Pertalite 120 liter dan Pertamina 60 liter, setiap hari belanja y, enggak ada stock di rumah.
7. Pagi-pagi ke SPBU bawa geregen, gak ada bayar uang tip ke pegawai SPBU tuh..
8. Sekitar ± 60 orang pembeli. *Entah* dari mana saja mbak..
9. Bapak ambil untung Rp. 1000,- setelah ditambah seribu itulah harga jual bapak ke pembeli. Baik pertalite dan pertamax tambahkan seribu saja
10. Ada diatur nozelnya, orang yang jual mesin sini yang buat. Kalau campur BBM dengan air enggak ada pakai air mbak...
11. Gak ada mbak yang komplain ke bapak.

Lampiran 3



Gambar 1
Pertamini Digital



Gambar 2
Dokumentasi Wawancara Pedagang BBM pada Pertamini Digita



Gambar 3

Dokumentasi Wawancara Pembeli BBM pada Pertamina Digital



Gambar 4

Dokumentasi kegiatan Jual Beli BBM pada Pertamina Digital



Gambar. 5
Pengecekan BBM memakai bejana ukur 1 liter



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JL. Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371 Telp. (061) 6615683 – 6622925
Fax. (061) 6615683 Email : febi@iainsu.ac.id

Nomor : B-1187/EB/PP.009/05/2018

15 Mei 2018

Sifat : Penting

Lamp : 1 (satu) berkas

Perihal: **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Yth,

1. **Dr. Sri Sudiarti, MA**

2. **Neila Susanti, MS**

Dosen Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SU
Medan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, dengan ini menunjuk saudara sebagai pembimbing skripsi terhadap mahasiswa:

Nama : **Ayu Khairani Fitri Hasibuan**
NIM : 51143217
Jurusan : Ekonomi Islam

adalah benar mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, sedang dalam menyelesaikan skripsi dengan judul:

"Analisis Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak (BBM) pada Pertamina Digital dalam Perspektif Ekonomi Islam"

Selanjutnya kami mengharapkan kesediaan saudara:

1. **Dr. Sri Sudiarti, MA** untuk menjadi Pembimbing I, dengan tugas utama membimbing isi/materi.
2. **Neila Susanti, MS** untuk menjadi Pembimbing II, dengan tugas utama membimbing metodologi.

Bersama ini kami lampirkan Proposal Penelitian Skripsi tersebut untuk dikoreksi sebagaimana mestinya

Demikian kami sampaikan untuk dipedomani, atas perhatiannya diucapkan terima kasih

Wassalam
an. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan


Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIP. 19760423 200312 1 001

Tembusan:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara



**PEMERINTAH KABUPATEN LABUHANBATU SELATAN
KECAMATAN SUNGAI KANAN
DESA PERSIAPAN SABUNGAN HULU**

ALAMAT: JALAN LINTAS SUMATERA
KODE POS: 21465

Sabungan Hulu, 09 Agustus 2018

No : 474/ 205 /SBH/2018
Lamp : -
Perihal : Surat Balasan Riset/Penelitian

Kepada Yth ;
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara
di -
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb,

Dengan ini menyatakn bahwa adalah :

Nama : Ayu Khairani Fitri Hasibuan
Nim : 51243217
Semester/Jurusan : VIII/Ekonomi Islam

Benar telah melakukan riset/penelitian di Desa Persiapan Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhanbatu Selatan dengan Judul: “ **Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital** “

Demikianlah Surat Keterangan ini diperbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan semestinya.
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pj. KEPALA DESA PERSIAPAN SABUNGAN HULU

SAIFULLAH
NIP. 19620606 198602 1 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Ayu Khairani Fitri Hasibuan
2. Nim : 51143217
3. Tempat Tanggal Lahir : Perlabian, 22 Februari 1996
4. Alamat : Jalan Tombak No. 22, Medan Tembung
5. Pekerjaan : Mahasiswa
6. No.HP : 0853 6162 3045
7. Pembimbing Akademik : Yusrizal, SE, M.Si
8. Pembimbing Skripsi I : Dr. Sri Sudiarti, MA
9. Pembimbing Skripsi II : Neila Susanti, MS
10. IPK : 3,53
11. Judul Skripsi : **Etika Bisnis dalam Penetapan Harga Jual Bahan Bakar Minyak pada Pertamina Digital** (*Studi kasus pedagang eceran BBM pada Pertamina Digital di Desa Sabungan Hulu Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan*)

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SDN 117491 berijazah Tahun : 2008
2. Tamatan MtsN Sei Kanan berijazah Tahun : 2011
3. Tamatan SMA Negeri 1 Sei Kanan Berijazah Tahun: 2014

III. RIWAYAT ORGANISASI

1. Kader Ikatan Mahasiswa Manajemen Syariah (2014-2017)
2. Kementrian Riset Universal Islamic Economics (2015-2016)
3. Kader Himpunan Mahasiswa Labuhan Batu Selatan (2015-2017)