



**KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN  
MENURUT PEMIKIRAN IMAM SYAFI'I  
(Study Kasus Toko Grosir Asko Pinang Baris)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-  
Syarat Mencapai Gelar Sarjana Filsafat**

**Oleh:**

**AHMAD FAUZI**

**NPM : 1617520007**

**Program Studi : Ilmu Filsafat**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM DAN HUMANIORA  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**

**MEDAN**

**2021**

**HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING**  
**KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN**  
**MENURUT PEMIKIRAN IMAM SYAFI'I**

**AHMAD FAUZI**

**NPM : 1617520007**

**Program Studi : Ilmu Filsafat**

**Disetujui Oleh:**

**DOSEN PEMBIMBING I**

  
**Drs. H. Zulfi Imran, SH., MH**

**DOSEN PEMBIMBING II**

  
**Siti Latifah, S. Fil., M. A**

**DIKETAHUI/ DISETUJUI OLEH:**

**KETUA PRODI ILMU FILSAFAT**

  
**Dr. Ir. H. Syarifuddin, MH**

**DIKETAHUI OLEH:**

**DEKAN FAKULTAS AGAMA ISLAM DAN HUMANIORA**  
**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI MEDAN**



**Dr. Ir. H. Syarifuddin, MA. CIQaR, CIQnR**

## HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

### KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN MENURUT PEMIKIRAN IMAM SYAFI'I (Study Kasus Toko Grosir Asko Pinang Baris)

NAMA (AHMAD FAUZI)

NPM : 1617520007  
Program Studi : ILMU FILSAFAT  
Konsentrasi : BISNIS

### TELAH DIPERTAHANKAN DI DEPAN SIDANG PENGUJI

Pada Hari/Tanggal : Senin/31 Mei 2021  
Tempat : Zoom Meeting  
Jam : 09.00 s/d selesai  
Dengan Tingkat Yudisium : B

### PANITIA UJIAN



Ka. Prodi Ilmu Filsafat

(Dr. Fuji Rahmadi P, SHL, MA., CIQaR., CIQnR) (Dr. Ir. H. Syarifuddin, MH)

### ANGGOTA-ANGGOTA:

1. Drs. H. Zulfi Imran, SH., MH.

2. Siti Latifah, MA.

3. H. Danny Abrianto, S.Th.L., M.Pd.

4. Dr. Fuji Rahmadi P, SHL, MA., CIQaR., CIQnR

(Signature)  
(Signature)  
(Signature)  
(Signature)



YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA  
PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
Jl. Jend. Gatot Subroto KM. 4,5 Medan Sunggal, Kota Medan Kode Pos 20122

**SURAT BEBAS PUSTAKA**  
**NOMOR: 4043/PERP/BP/2021**

Kepala Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan  
saudara/i:

Nama : AHMAD FAUZI  
N.P.M. : 1617520007  
Tingkat/Semester : Akhir  
Mata Kuliah : AGAMA ISLAM & HUMANIORA  
Jurusan/Prodi : Ilmu Filsafat

sebelumnya terhitung sejak tanggal 20 April 2021, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku sekaligus  
tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 20 April 2021  
Diketahui oleh,  
Kepala Perpustakaan,



Sugiarjo, S.Sos., S.Pd.I



# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

Jl. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808  
MEDAN - INDONESIA  
Website : [www.pancabudi.ac.id](http://www.pancabudi.ac.id) - Email : [admin@pancabudi.ac.id](mailto:admin@pancabudi.ac.id)

## LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : AHMAD FAUZI  
NPM : 1617520007  
Program Studi : Ilmu Filsafat  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu  
Dosen Pembimbing : Drs. H Zulfi Imran, SH., MH  
Judul Skripsi : Konsep Jual Beli dalam Perdagangan menurut Pemikiran Imam Syafii

Tanggal	Pembahasan Materi	Status	Keterangan
11 April 2021	Sudah di ACC	Disetujui	
19 Juli 2021	ACC Penjiwaan	Disetujui	

Medan, 22 Juli 2021  
Dosen Pembimbing,



Drs. H Zulfi Imran, SH., MH

## UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

JL. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808  
 MEDAN - INDONESIA  
 Website : [www.pancabudi.ac.id](http://www.pancabudi.ac.id) - Email : [admin@pancabudi.ac.id](mailto:admin@pancabudi.ac.id)



## LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : AHMAD FAUZI  
 NPM : 1617520007  
 Program Studi : Ilmu Filsafat  
 Jenjang Pendidikan : Strata Satu  
 Dosen Pembimbing : Siti Latifah, MA  
 Judul Skripsi : Konsep Jual Beli dalam Perdagangan menurut Pemikiran Imam Syafi'i

Tanggal	Pembahasan Materi	Status	Keterangan
17 April 2021	Acc skripsi lanjut ke sidang meja hijau	Disetujui	
19 Juli 2021	Acc pengesahan jilid	Disetujui	

Medan, 19 Juli 2021  
 Dosen Pembimbing,



Siti Latifah, MA

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

N a m a : AHMAD FAUZI  
NPM : 1617520007  
Program Studi : Ilmu Filsafat  
Jenjang : S I ( Strata Satu )  
Judul Skripsi : KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN  
MENURUT PEMIKIRAN IMAM SYAFI'I (Study  
Kasus Toko Grosir Asko Pinang Baris)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain.
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Unpab untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsi saya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apa pun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan IIII 2021



AHMAD FAUZI  
NPM 1617520007

## SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir Skripsi Teġis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R.2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online

Demikian disampaikan.

NB. Segala penyalahgunaan pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.



AHMAD FAUZI  
KPM 1617520007



No. Dokumen	PM-UJMA-06-02	Revisi	00	Tgl Eff	23 Jan 2019
-------------	---------------	--------	----	---------	-------------



## Plagiarism Detector v. 1864 - Originality Report 4/19/2021 2:41:38 PM

Analyzed document: AHMAD FAUZI\_1617520007\_FILSAFAT.docx (licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi\_License03)

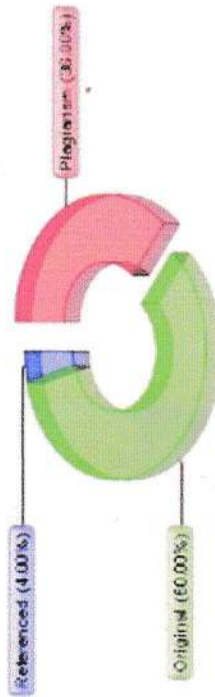
[Comparison Preset](#) [Rewrite](#) [Detected language](#)

[Check type](#) [Internet Check](#)



Detailed document body analysis:

[Relation chart](#)



[Distraction graph](#)



[Top sources of plagiarism: 37](#)

Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 20 April 2021  
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan  
 Fakultas AGAMA ISLAM & HUMANIORA  
 UNPAB Medan  
 Di -  
 Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : AHMAD FAUZI  
 Tempat/Tgl. Lahir : MEDAN / 1998-11-09  
 Nama Orang Tua : ADI PRANOTO  
 N. P. M : 1617520007  
 Fakultas : AGAMA ISLAM & HUMANIORA  
 Program Studi : Ilmu Filsafat  
 No. HP : 082161905759  
 Alamat : Jalan Pinang baris, gang bersama, no.117L

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Konsep Jual Beli dalam Perdagangan menurut Pemikiran Imam Syafi'i**, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indek prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwitansi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 examplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 examplar untuk penguji (bentuk dan warna penjiilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp.	
4. [221] Bebas LAB	: Rp.	
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp.</b>	<b>0</b>

Ukuran Toga : **M**

Diketahui/Disetujui oleh :



Dr. Fuji Rahmadi P., SH.L., MA  
 Dekan Fakultas AGAMA ISLAM & HUMANIORA

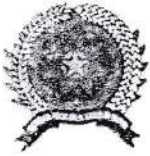
Hormat saya



AHMAD FAUZI  
 1617520007

Catatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila ;
  - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
  - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.



# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

## FAKULTAS AGAMA ISLAM & HUMANIORA

Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI ILMU FILSAFAT  
 PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM  
 PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ISLAM ANAK USIA DINI

TERAKREDITASI  
 TERAKREDITASI  
 TERAKREDITASI

### PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR\*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : AHMAD FAUZI  
 Tempat/Tgl. Lahir : MEDAN / 09 November 1998  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1617520007  
 Program Studi : Ilmu Filsafat  
 Konsentrasi : BISNIS  
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 133 SKS, IPK 3.59  
 Nomor Hp : 0  
 Dengan ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :

No.	Judul
1.	1. Perspektif hukum Islam terhadap strategi perdagangan.0

Catatan : Diisi Oleh Dosen jika Ada Perubahan Judul  
 KONSEP SUAL BELI DALAM PERDAGANGAN MENURUT PEMIKIRAN IMAN SYAFI'i

\*Coret Yang Tidak Perlu

Manshuruddin, M.A.  
 (Manshuruddin, M.A.)

Medan, 14 Juli 2020

Pemohon,

(Ahmad Fauzi)

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dekan  
  
 (Manshuruddin, M.A.)

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing I :  
  
 (Drs. H Zulfi Imran, SH., MH)

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Ka. Prodi Ilmu Filsafat  
  
 (Sunarno, SH., M.Ed.)

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing II :  
  
 (Siti Dalifah, MA.)

**ABSTRAK**

**KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN  
MENURUT IMAM SYAFI'I**

**Ahmad Fauzi\***  
**Drs. H. Zulfi Imran, S.H., M.H.\*\***  
**Siti Latifah, S.Fil., M.A.\*\***

Dari hasil pengamatan yang penulis lakukan melalui beberapa buku, jurnal, literatur, beberapa sumber dari media sosial dan melalui penelitian langsung ke lapangan (wawancara) dengan pemilik toko, karyawan toko, dan beberapa pelanggan toko asko, bahwa toko asko bisa menjadi besar seperti sekarang ini karena konsep yang dimiliki toko asko hampir sama dengan konsep jual beli menurut Imam Syafi'i.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana konsep yang diajarkan Imam Syafi'i sehingga bisa membuat bisnis/usaha bisa berkembang dan berjalan dengan baik, yang ditandai dengan penjualan yang semakin meningkat dan banyaknya konsumen-konsumen baru yang berlangganan ditoko asko.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif atau penelitian lapangan dengan metode wawancara langsung dengan pemilik toko dan pelanggan toko. Dalam metode pengumpulan data pada penulisan skripsi ini menggunakan sumber skunder dan primer. Adapun beberapa sumber yang digunakan antara lain, wawancara, data dari pemilik toko, buku, jurnal, dan hasil penelitian dalam bentuk skripsi dan sumber lainnya yang relevan.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa konsep jual beli yang diterapkan di toko asko ini sudah hampir sama dengan konsep jual beli yang diajarkan Imam Syafi'i, seperti meniadakan hutang/kasbon, memberikan pelayanan yang baik, menyediakan barang yang bagus, sehingga banyak pelanggan yang bertahan lama di toko asko.

**Kata kunci: Jual-beli, Perdagangan, Imam Syafi'i**

## **KATA PENGANTAR**

Syukur alhamdulillah saya ucapkan kepada Allah SWT atas ridho, rahmat, dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian ini, yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana filsafat pada Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Adapun judul skripsi saya ini adalah Konsep Jual Beli Dalam Perdagangan Menurut Pemikiran Imam Syafi'i (study kasus ). Dalam proses penyusunan dan penulisan skripsi ini, penulis telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini penulis dengan rasa hormat mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. M. Isa Indrawan, SE., M.M selaku rektor Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
2. Bapak Dr. Fuji Rahmadi P, MA. CIQaR, CIQnR. Selaku Dekan Fakultas Agama Islam dan Humanioran Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
3. Bapak Dr. Ir. H. Syarifuddin, MH selaku Ketua Program Studi Ilmu Filsafat Universitas Pembangunan Panca Budi.
4. Bapak Drs. H. Zulfi Imran, S.H., M.H. dan Ibu Siti Latifah, MA. Selaku dosen pembimbing I dan II yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan serta pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh civitas akademik Fakultas Agama Islam dan Humaniora Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, yang telah banyak

membantu peneliti terkait pengumpulan berkas yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Pemilik toko asko ibu Rossa selaku pimpinan tempat riset, yang telah banyak membantu saya dalam mengumpulkan data yang saya butuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Kepada kedua orang tua saya tercinta terimakasih banyak atas semua kasih sayang yang tidak pernah hilang, doa, dukungan, didikan, dan semangat yang sangat berarti.
8. Kepada teman-teman angkatan stambuk 2016, terimakasih banyak atas suport dan motivasinya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran untuk menyempurnakan penulisan ini. Semoga Allah Swt memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Medan, 26 Agustus 2020

Penulis

Ahmad Fauzi

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Tinjauan Pustaka .....	7
F. Metode Penelitian .....	12
G. Sistematika Penulisan .....	13
<b>BAB II KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN MENURUT IMAM SYAFI'I.....</b>	<b>14</b>
A. Biografi Imam Syafi'i .....	14
B. Karya-Karya Imam Syafi'i.....	16

C. Sejarah Pertumbuhan dan Perkembangan Mazhab Syafi'i .....	18
D. Konsep Dasar Jual Beli Menurut Imam Syafi'i .....	20
<b>BAB III KONSEP DASAR JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN...</b>	<b>28</b>
<b>A. Jual Beli.....</b>	<b>28</b>
1. Pengertian Jual Beli.....	28
2. Kewajiban-Kewajiban Penjual Dan Pembeli .....	30
3. Jual Beli Barang Orang Lain .....	31
4. Hak-Hak Penjual Dan Pembeli.....	31
<b>B. Jual Beli Dalam Lingkup Fiqih Muamalah.....</b>	<b>32</b>
<b>C. Jual Beli Menurut Al-qur'an .....</b>	<b>34</b>
<b>D. Jual Beli Menurut Para Ahli .....</b>	<b>36</b>
<b>BAB IV KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN</b>	
<b>MENURUTIMAM SYAFI'I YANG DITERAPKAN DI TOKO ASKO</b>	
<b>PINANG</b>	
<b>BARIS.....</b>	<b>38</b>
<b>A. Gambaran Umum Toko Asko .....</b>	<b>38</b>
1. Sejarah Berdirinya Toko Asko .....	38
2. Visi dan Misi .....	39
3. Struktur Organisasi.....	39



<b>B. Konsep-konsep jual-beli dalam perdagangan Imam syafi'i.....</b>	<b>41</b>
<b>C. Konsep jual-beli dalam perdagangan imam syafi'I yang diterapkan toko asko pinang baris .....</b>	<b>49</b>
<b>D. Hubungan Kepuasan Dengan Loyalitas Pelanggan.....</b>	<b>49</b>
<b>BAB V PENUTUPAN.....</b>	<b>55</b>
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>57</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Jual beli merupakan salah satu bidang yang terdapat dalam muamalat paling sering dilakukan oleh manusia. Dalam Islam, melakukan jual beli tentu saja ada aturan yang harus dipenuhi. Al-qur'an, Al-hadis dan kitab-kitab fiqih yang merupakan penjabaran dari Al-qur'an dan Hadist telah ditetapkan berbagai aturan tentang jual beli.

Masalah jual beli selalu berkembang di dalam kehidupan masyarakat. Salah satu bidang muamalat yang disyariatkan oleh Allah SWT adalah jual beli sebagaimana disebutkan diatas. Jual beli merupakan salah satu kegiatan yang telah memasyarakat di kalangan umat manusia dan agama islam telah memberi peraturan serta dasar yang cukup jelas dan tegas. Seperti yang telah dikatakan oleh para fiqaha baik mengenai rukun, syarat, maupun bentuk jual beli yang diperbolehkan maupun yang tidak diperbolehkan.

Jual beli dihalalkan agama, asal memenuhi syarat-syarat yang diperlukan. Demikian hukum disepakati para ahli ijma' (Ulama mujtahidin) tidak ada khilaf padanya. Al-qur'an juga menegaskan bahwa jual beli itu halal dan riba itu diharamkan.<sup>1</sup>

Dengan berkembangannya teknologi dewasa ini, dunia perdagangan pun semakin mengalami corak-corak tersendiri, hingga kepada hal yang semakin praktis, teknis pelaksanaannya tidak lagi melisankan ijam kabul, melainkan melalui tulisan, isyarat dan lainnya sebagaimana sistem komputer dan internet. Walaupun masih terdapat sebagian masyarakat yang menggunakan cara tradisional dengan ijab kabul.

Dalam bahasa fikih, transaksi jual beli dikenal dengan istilah *bai' al mu'atah*, yaitu jual beli yang dilakukan dimana pembeli mengambil barang dan membayar, dan penjual menyerahkan barang secara otomatis tanpa ada ucapan apapun. Kegiatan seperti ini sering terjadi di swalayan-swalayan atau mesin penjual barang otomatis. Terkait dengan hal ini, Jumhur Ulama' berpendapat bahwa jual beli tersebut boleh, apabila hal tersebut sudah menjadi suatu kebiasaan di sebuah negeri. Menurutnya di antara persyaratan terpenting dalam jual beli adalah rela sama rela (*taradin*) sementara perilaku mengambil barang dan membayarnya, kemudian penjual menerima dan menyerahkan barang menunjukkan proses ijab kabul yang telah menunjukkan *taradin*.

---

<sup>1</sup> T.M Hasbi as-siddiqi, *Hukum-hukum Fiqh Islam, Tinjauan Antar Mazhab*, cet. Ke-2 (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 2001), hal. 328

Imam Syafi'i berpendapat bahwa hukumnya tidak sah, karena jual beli harus dilakukan melalui ijab kabul dengan kalimat yang jelas atau sindiran. Beliau berpendapat bahwa ijab kabul harus diucapkan secara verbal mengingat suka sama suka bersifat abstrak. Penghalalan Allah terhadap jual beli mengandung makna bahwa Allah menghalalkan jual beli yang dilakukan oleh dua orang pada barang yang diperbolehkan untuk diperjual belikan atas dasar suka sama suka.<sup>2</sup> Untuk mengukur rasa suka sama suka itulah dibutuhkan ucapan verbal yang diatur dalam (QS. An Nisa': 29) Artinya : *"Hai orang-orang beriman, janganlah kamu memakan harta sesama mu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu."*(QS. An Nisa': 29)

Persoalan muamalat merupakan suatu hal yang pokok dan menjadi tujuan penting agama Islam dalam upaya memperbaiki kehidupan manusia. Masalah muamalah senantiasa terus berkembang, tetapi perlu diperhatikan agar perkembangan tersebut tidak menimbulkan kesulitan-kesulitan hidup pada pihak lain. Salah satu bentuk perwujudan muamalah yang disyariatkan oleh Allah adalah jual beli.

Dalam jual beli sering terjadi pengajuan syarat-syarat transaksi. Terkadang penjual atau pembeli mengajukan satu syarat atau lebih. Hal inilah yang

---

<sup>2</sup> Imam Syafi'i, *Ringkasan Kitab Al-Umm*, (Jakarta: Pustaka Azzam), hal. 1

mendorong pentingnya dilakukan kajian seputar syarat-syarat tersebut sekaligus dijelaskan mana syarat yang sah dan mengikat dan mana yang tidak sah.<sup>3</sup>

Syarat dalam jual beli sangatlah banyak. Terkadang dua orang, yang melakukan jual beli atau salah satunya membutuhkan satu syarat atau lebih untuk melakukan transaksi jual beli. Maka dari itu, disini perlu dibahas dan diterangkan tentang syarat-syarat jual beli mengenai syarat apa yang harus, yang wajib, dan yang dianggap sah dalam jual beli.<sup>4</sup> Syarat yang harus ada pada setiap jenis jual beli tersebut dianggap sah menurut syara' secara global akad jual beli harus terhindar dari enam macam aib:

1. Ketidakjelasan
2. Pemaksaan
3. Pembatasan
4. Kemudharatan
5. Syarat-syarat yang merusak
6. Penipuan.

Pada prinsipnya jual beli merupakan suatu aktivitas bisnis yang melibatkan hubungan antara produsen dan konsumen. Kepentingan produsen adalah memperoleh laba dari transaksi dengan konsumen, sedangkan kepentingan

---

<sup>3</sup> Shaleh Bin Fauzan al- Fauzan, *Mulakhkhas Fiqih Jilid 2*, (Jakarta: Pustaka Ibnu Katsir, 2003), hal. 21

<sup>4</sup> Saleh Al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, cet.1 (Jakarta: Gema Insani, 2006), hal. 373

konsumen adalah memperoleh kepuasan dari segi harga dan mutu barang yang diberikan oleh pelaku usaha.

Jual beli merupakan salah satu jenis muamalah yang membawa manfaat besar dalam kehidupan. Selain sebagai sarana pemenuhan kebutuhan, jual beli juga merupakan sarana tolong menolong diantara sesama manusia. Dan juga sebagai sarana bagi manusia untuk mencari rezeki yang halal dari Allah SWT. Hukum jual beli adalah mubah. Dalam jual beli terdapat rukun adapun rukun-rukun dan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar jual beli tersebut dikatakan sah menurut syariat Islam. Salah satu syarat jual beli adalah tidak memperjual belikan barang-barang yang tidak jelas (*gharar*).<sup>5</sup> Baik dari segi akad maupun objek akad tersebut keduanya harus jelas dan tidak ada unsur *gharar* didalamnya.

Dalam madzhab Syafi'i Jual beli artinya menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lainnya atas dasar kerelaan kedua belah pihak.

Allahberfirman :Artinya :

*“Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tiadalah beruntung perniagaannya dan tidak mereka mendapat petunjuk.”(Q.S Al- Baqarah :16)*

---

<sup>5</sup> Wabbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, (Beirut: Dar- Fikri, 2008), hal. 625

Jual beli juga merupakan suatu perbuatan tukar-menukar barang dengan barang, tanpa bertujuan mencari keuntungan. Hal ini karena alasan orang menjual atau membeli barang adalah untuk suatu keperluan, tanpa menghiraukan untung ruginya. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa setiap perdagangan dapat dikatakan jual beli, tetapi tidak setiap jual beli dapat dikatakan perdagangan. Dalam melakukan jual beli, hal yang penting diperhatikan ialah mencari barang yang halal dengan jalan yang halal pula. Artinya, carilah barang yang halal untuk diperjual belikan atau diperdagangkan dengan cara yang sejujur-sejujurnya. Bersih dari segala sifat yang dapat merusak jual beli, seperti penipuan, pencurian, perampasan, riba, dan lain-lain

Dalam penelitian ini penulis ingin meneliti lebih dalam tentang **“Konsep Jual Beli Dalam Perdagangan Menurut Pemikiran Imam Syafi’i (Studi kasus Toko Asko Pinang Baris)”**

## **B. Rumusan Masalah**

Sesuai dengan judul yang penulis paparkan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Konsep Jual Beli Imam Syafi’i?
2. Bagaimana konsep dasar jual beli dalam perdagangan?
3. Bagaimana konsep jual beli dalam perdagangan menurut Imam Syafi’i yang di terapkan toko Asko Pinang Baris?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui konsep jual beli menurut Imam Syafi'i.
2. Untuk mengetahui seperti apa tentang konsep dasar jual beli dalam perdagangan.
3. Untuk mengetahui bagaimana konsep jual beli dalam perdagangan menurut imam Syafi'i yang di terapkan di toko Asko Pinang Baris.

### **D. Manfaat Penelitian**

#### 1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis, hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan sosiologis dan agama bagi seluruh mahasiswa yang mengkaji tentang Pemikiran Imam Syafi'i tentang konsep jual beli.

#### 2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis, hasil penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya serta dapat dijadikan sebagai informasi bagi mahasiswa pada umumnya, dan seluruh pembisnis/pedagang Indonesia.

### **E. Tinjauan Pustaka**

#### **1. Pengertian Konsep**

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, konsep berarti: pengertian, gambaran mental dari objek, proses, pendapat (paha), rancangan (cita-cita) yang



telah dipikirkan.<sup>6</sup> Agar setiap kegiatan berjalan dengan sistematis dan lancar, dibutuhkan suatu perencanaan yang mudah dipahami dan dimengerti. Perencanaan yang matang menambah kualitas dari kegiatan tersebut. Di dalam perencanaan kegiatan yang matang tersebut terdapat suatu gagasan atau ide yang akan dilaksanakan atau dilakukan oleh kelompok maupun individu tertentu, perencanaan bisa berbentuk kedalam sebuah konsep.

Pada dasarnya konsep merupakan abstraksasi dari suatu gambaran ide, atau menurut Kant yang dikutip oleh Harifudin Cawidu yaitu gambaran yang bersifat umum atau abstrak tentang sesuatu.<sup>7</sup> Fungsi dari konsep sangat beragam, akan tetapi pada umumnya konsep memiliki fungsi yaitu mempermudah seseorang dalam memahami sesuatu hal. Karena sifat konsep sendiri adalah mudah dimengerti, serta mudah dipahami

## **2. Jual Beli**

Dalam kehidupan sehari-hari selalu ditemui berbagai macam jual beli, bahkan tidak jarang pula kita melakukannya agar kita dapat mengetahui apa itu jual beli. Pengertian secara bahasa Bai' yang artinya menjual. Sedangkan dalam

---

<sup>6</sup> Pusat Pembinaan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1994), hal. 520

<sup>7</sup> Harifudin Cawidu, *Konsep Kufr Dalam Al-qur'an, suatu kejadian teologis dengan pendekatan tematik* (Jakarta: Bulan Bintang, 1991), hal. 13

kitab *Kifayatul Aliyar* disebutkan pengertian jual beli menurut bahasa adalah memberikan sesuatu karena ada pemberian (imbalan tertentu).<sup>8</sup>

Syekh Zakaria Al-Anshari memberikan defenisi jual beli adalah tukar menukar sesuatu yang lain. Sayyid sabiq dalam kitab *Fiqh Sunnah* menerangkan jual beli secara etimologi bahwa jual beli menurut pengertian lughawiyah adalah saling menukar (pertukaran).<sup>9</sup> Kata al-bai' (jual) dan al-syira' (beli) dipergunakan biasanya dalam pengertian yang sama. Dan kata ini masing-masing mempunyai makna dua, yang satu dengan lainnya.

### **3. Pengertian Perdagangan**

Perdagangan adalah proses tukar menukar yang didasarkan atas kehendak suka rela dari masing-masing pihak pertukaran yang terjadi karena paksaan, ancaman perang dan sebagainya tidak termasuk dalam arti perdagangan yang di maksud disini masing-masing pihak harus mempunyai kebebasan untuk menentukan untung rugi pertukaran tersebut dari sudut kepentingan masing-masing, kemudian menentukan apakah ia mau melakukan pertukaran atau tidak.

Kenapa aspek kehendak suka rela tersebut penting? Karena perdagangan dalam arti khusus tersebut mempunyai implikasi yang sangat fundamental, yaitu bahwa perdagangan hanya akan terjadi apabila paling tidak ada satu pihak yang mendapatkan keuntungan atau manfaat dan tidak ada satu pihak yang memperoleh

---

<sup>8</sup> Moh rifa'i, *Terjemah Khulasoh kifayatu al- Ahyar*, (Semarang: CV. Toha Putra), hal 183

<sup>9</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh al- Sunnah, Jilid 12* (Bandung, Al-Ma'arif, t.th), hal. 47

keuntungan atau manfaat dan tidak ada satu pihak yang merasa dirugikan. Ini selanjutnya berarti bahwa perdagangan, bisa terjadi, adalah sesuatu yang selalu baik.<sup>10</sup>

Perdagangan yang dilakukan dalam perekonomian kontemporer tidak hanya bersifat lokal, namun telah berkembang menjadi perdagangan lintas regional yang dijalankan dengan perdagangan ekspor dan impor. Dengan adanya perdagangan nilai sebuah likuiditas dapat naik dimata konsumen. Seperti kapas, setelah melalui beberapa proses produksi (melalui transaksi) dan menjadi kain atau pakaian, maka nilainya akan bertambah (value added). Value added ini tidak akan didapatkan tanpa adanya peran perantara seorang yang mengantarkan komoditas ini sampai dihadapan konsumen.

#### **4. Pengertian Pemikiran**

Pemikiran dalam kamus umum bahasa Indonesia, diartikan sebagai cara atau hasil berfikir. Berasal dari kata dasar “pikir” yang berarti akal budi, ingatan, angan-angan. Dengan mendapatkan imbuhan pe-an dalam tata bahasa Indonesia menunjukkan suatu atau perbuatan, maka “pemikiran” dapat diartikan cara atau hasil berfikir terhadap sesuatu, sehingga melahirkan gagasan, ide-ide, atau konsep yang tertuang dalam bentuk tulisan (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 2002: 767).

---

<sup>10</sup> Boediono, *Ekonomi Internasional*, (Jakarta: BEF Yogyakarta, 1981), h. 10

Sedangkan menurut Poespoprodjo (1999: 178-179), pemikiran adalah aksi yang menyebabkan pikiran mendapatkan pengertian baru dengan perantara hal yang sudah diketahui. Sebenarnya yang beraksi disini bukanlah hanya pikiran atau akal budi, melainkan sesungguhnya keseluruhan diri manusia. Selanjutnya proses pemikiran adalah suatu pergerakan mental dari satu hal menuju hal yang lain dari apa yang sudah diketahui menuju hal yang belum diketahui.<sup>11</sup>

## 5. Imam Syafi'i

Imam Syafi'i adalah Muhammad bin Idris bin al-'Abbas bin 'Utsman bin Syafi' bin as-Saib bin 'Ubaid bin 'Abdu Yazid bin Hasyim bin al Muthalib bin 'Abdi Manaf bin Qushay bin Kilab bin Murrah bin Ka'ab bin Luay bin Ghalib, Abu Abdillah al-Qurasyi asy-syafi'i al-Maliki, keluarga dekat Rasulullah dan putera pamannya. Beliau sering juga dipanggil dengan nama Abu Abdullah karena salah seorang puteranya bernama Abdullah. Setelah menjadi ulama besar dan mempunyai banyak pengikut, ia lebih dikenal dengan nama Imam Syafi'i dan mazhabnya disebut Madzhab Syafi'i.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup><http://eprints.walisongo.ac.id/7109/3/BAB%20II.pdf> diakses pada tanggal 14 juli 2020 pada pukul 11.35

<sup>12</sup>Dewan Redaksi Ensiklopedi Islam, *Ensiklopedi Islam* (Cet. IX; Jakarta: PT Ichtiar Van Hoeve, 2001), hal. 326

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Tempat dan Waktu Penelitian**

Pada kesempatan kali ini, tempat dan waktu penelitian merupakan salah satu komponen paling penting, karena tempat merupakan suatu wadah atau lapangan yang akan dituju langsung dalam melakukan penelitian. Sedangkan waktu efektifitas situasi serta kondisi pada saat melakukan penelitian. Tempat penelitian akan dilaksanakan di toko Asko Pinang Baris waktu penelitian yang ditentukan ialah bulan september 2020 sampai dengan selesai.

### **2. Sumber Data**

Sumber data yang akan diterima oleh peneliti pada judul ini ialah sebagai berikut:

#### **a. Data Primer**

Menurut Lofland adalah sumber data yang utama dalam melakukan penelitian kualitatif ialah data yang bisa diperoleh langsung dari lapangan dan tempat penelitian.<sup>13</sup> Kata-kata dan tindakan merupakan sumber data yang didapatkan dari lapangan dengan cara mengamati serta mewawancarai narasumber. Peneliti menggunakan data ini untuk mendapatkan informasi secara langsung tentang konsep jual beli dalam perdagangan menurut pandangan Imam Syafi'i (studi kasus Toko Asko Pinang Baris).

---

<sup>13</sup> Sugiono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D, Bandung: CV Alfabeta, 2011, hal. 295

b. Data Skunder

Yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen ataupun berkas-berkas yang berkaitan dengan sekolah serta yang berperan aktif di sekolah tersebut dan didukung pula oleh sumber data yang akurat.

**G. Sistematika Penulisan**

Skripsi ini akan disusun dengan sistematika sebagai berikut:

- BAB I adalah pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.
- BAB II adalah penjabaran dari rumusan masalah satu yang membahas tentang: Biografi Imam Syafi'i, konsep dasar jual beli imam Syafi'i
- BAB III adalah penjabaran rumusan masalah dua yang membahas tentang konsep dasar jual beli, jual beli dalam lingkup fiqih muamalah, jual beli menurutal-qur'an, jual beli menurut para ahli
- BAB IV adalah penjabaran rumusan masalah tiga bagaimana konsep jual beli yang diterapkan toko Asko Pinang Baris, temuan penelitian.
- BAB V penutupan yang berisikan kesimpulan, saran dan kata penutupan.

## **BAB II**

### **KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN**

#### **MENURUT IMAM SYAFI'I**

##### **A. Biografi Imam Syafi'i**

Nama lengkap Imam Syafi'i adalah Muhammad ibn Idris ibn al-'abbas ibn Utsman ibn Syafi' ibn al-Sa'ib ibn Ubaid ibn Abd Yazid ibn Hasyim ibn Abd al-Muthalib ibn Abd Manaf. Lahir di Ghazzah, Syam (masuk wilayah Palestina) pada tahun 150 H/767 M. Kemudian dibawa oleh ibunya ke Makkah, yang tidak lain merupakan tanah para leluhurnya. Syafi'i kecil tumbuh berkembang di kota itu sebagai seorang yatim dalam pangkuan ibunya. Semasa hidupnya, ibu Imam Syafi'i adalah ahli ibadah, sangat cerdas, dan dikenal sebagai seorang yang berbudi luhur.<sup>14</sup>

Imam Syafi'i dengan usaha ibunya telah dapat menghafal al-qur'an dalam umur yang masih sangat muda (9 tahun) dan umur sepuluh tahun setelah hafal kitab al-muwattha' karya Imam Malik. Kemudian ia memusatkan perhatian menghafal hadist. Imam Syafi'i belajar hadis dengan jalan mendengarkan dari para gurunya, kemudian mencatatnya. Di samping itu ia juga mendalami bahasa

---

<sup>14</sup> Wabbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i I*, terj. Muhammad Afifi, Abdul hafis, (Jakarta: Almahira, 2010) hal. 6

Arab pada saat itu, untuk pergi ke daerah Huzail untuk belajar bahasa selama sepuluh tahun.<sup>15</sup>

Imam Syafi'i belajar pada ulama-ulama Mekkah, baik pada ulama fiqih maupun ulama-ulama hadist, sehingga ia terkenal dalam fiqih dan memperoleh kedudukan yang tinggi dalam bidang itu. Gurunya Muslim Ibn Khalid al-Zanji, menganjurkan supaya Imam Syafi'i bertindak sebagai mufti. Imam Syafi'i pun telah memperoleh kedudukan yang tinggi itu namun ia terus juga mencari ilmu.<sup>16</sup> Sampai kabar kepadanya bahwa di Madinah al-Munawwarah ada seorang ulama besar yaitu Imam Malik, yang memang pada masa itu terkenal dimana-mana dan mempunyai kedudukan tinggi dalam bidang ilmu dan hadist.

Imam Syafi'i ingin pergi belajar kepadanya, akan tetapi sebelum pergi ke Madinah ia lebih dahulu menghafal al-muwatha', susunan Imam Malik yang telah berkembang pada masa itu. Kemudian ia berangkat ke Madinah untuk belajar kepada Imam Malik dengan membawa sebuah surat dari gubernur Mekkah. Mulai ketika itu ia memusatkan perhatian mendalami fiqih di samping mempelajari muwatha'. Imam Syafi'i mengadakan dialog dengan Imam Malik dalam masalah-masalah yang difatwakan Imam Malik.<sup>17</sup>

Pada tahun 195 H. Beliau pergi ke baghdad selama dua tahun, untuk mengambil ilmu dan pendapat dari murid-murid Imam Abu Hanifah, bermunadharah dan berdebat dengan mereka, kemudian kembali ke Makkah. Pada

---

<sup>15</sup> Indal Abror, *Studi Kitab Hadist*, (yogyakarta: TERAS, 2009), hal 286

<sup>16</sup> Jaih Mubarak, *Sejarah dan Perkembangan Hukum Islam*, (Bandung: remaja rosdakarya, 2000) hal. 28

<sup>17</sup> TM. Hasbi Ash Shiddeqy, *pokok-pokok pegangan imam madzhab* (Semarang: Putaka Rizki Putra, 1997), hal. 480-481



tahun 198 H, beliau pergi ke Baghdad hanya sebulan lamanya, dan akhirnya pada tahun 199 H, beliau pergi ke Mesir dan memilih kota terakhir untuk tempat tinggalnya untuk mengajarkan sunnah-sunnah dan al-kitab kepada khalayak ramai. Jika kumpulan fatwa beliau ketika di Baghdad disebut dengan *qaul qadim*, maka kumpulan fatwa beliau selama di Mesir dinamakan dengan *qaul jadid*.<sup>18</sup>

Imam Syafi'i wafat diusia 50 tahun, selepas sholat maghrib pada malam jum'at akhir bulan Rajab tahun 204 H. Jenazah beliau kemudian dikebumikan pada hari jum'at tahun 204 H di Mesir, dikuburkan dimana bani Zahroh berada.

## **B. Karya-karya Imam Syafi'i**

Imam Syafi'i termasuk orang yang alim juga sebagai seorang penya'ir, sehingga banyak sya'ir-sya'ir yang beliau tulis dan yang terpenting beliau termasuk seorang yang banyak sekali mengarang kitab, dan semua karangannya itu sampai sekarang masih banyak kita jumpai.

Imam Syafi'i dalam mengarang kitabnya berada di dua tempat yaitu di Mesir dan di Baghdad, di Mesir disusun semua kitab-kitabnya itu menjadi satu kitab yang disebut dengan qaul jadid, sedangkan di Baghdad kitab-kitab yang disusun disebut dengan qaul qadim.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Munzier Suparta, *Ilmu Hadis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), hal. 233

<sup>19</sup> Abdurrahman, *perbandingan madzhab-madzhab*, (bandung: CV, Sinar Baru, 1986), hal. 31

Adapun karya beliau yang paling dasar dan menjadi pedoman bagi kaum muslimin sekarang, diantaranya adalah:

1. Kitab Al-Umm
2. Kitab Ar-Risalah
3. Kitab Sunnan al-Ma'tsuroh
4. Kitab Musnad
5. Kitab Al-Aqidah
6. Kitab Usul al-din wa masa'il al-sunnah
7. Kitab Ahkam al-qur'an
8. Kitab al-sabaq wa al-ramyu
9. Kitab washiyah
10. Kitab al-hujjah
11. Kitab al-fikr al-akbar
12. Kitab imla' al-shoghir
13. Kitab amalai al-kubro
14. Kitab mukhtashor robi'
15. Kitab mukhtashor muzani
16. Kitab mukhtasor buwaithi
17. Kitab ijab al-jumu'ah
18. Kitab ibthal al-istihsan
19. Kitab bayat al-fardh
20. Kitab sifat al-amr wa al-nahy

21. Kitab manasih al-kabir<sup>20</sup>

### **C. Sejarah Pertumbuhan dan Perkembangan Mazhab Syafi'i**

Dalam pengambilan hukum Imam Syafi'i berpegang pada lima sumber yaitu nash, yang dimaksud disini adalah Al-qur'an dan Al-hadist. Keduanya adalah merupakan sumber fiqh Islam. Seluruh sahabat dalam memberikan pendapat berbeda ataupun sama tidak akan menyalahi Al-qur'an dan Al-hadist, bahkan dari keduanya timbul pendapat-pendapat yang berbeda itu. Imam Syafi'i dalam menjelaskan furu' menjadikan sunnah sama dengan Al-qur'an di dalam pengambilannya, sebagaimana Imam Syafi'i tidak menjadikan seluruh hadist yang diriwayatkannya itu disandarkan kepada Rasulullah SAW sekalipun martabatnya setara dengan Al-qur'an karena hadist ahad tidak sampai ke derajat tawatur meskipun dia bisa jadi setara dengan Al-qur'an. Imam Syafi'i tidak mensyaratkan di dalam pengambilan hadist sahih harus muntasi As-Sanad sebagaimana yang disyaratkan oleh Imam Malik dan Abu Hanifah.<sup>21</sup>

Al-Ijma' yaitu kesepakatan para Ulama di dalam suatu hukum syar'i. Imam Syafi'i mengatakan bahwa apabila suatu perkara yang sepakat dengannya menyalahi dari Al-qur'an dan Hadist maka yang diambil adalah nash perkataan sahabat, perkataan sahabat dibagi menjadi tiga:

---

<sup>20</sup> Imam Sutrisno, *Riwayat Hidup Imam Syafi'i*, <http://www.imamsutrisno.blogspot.com> (diakses pada tanggal 20 oktober 2020 pukul: 10.08)

<sup>21</sup> [Http//biografi.imamsyafi'i.com](http://biografi.imamsyafi'i.com) (diakses pada tanggal 26 september 2020 pukul 14.33)

- a. Kesepakatan seluruh sahabat (hujjah)
- b. Pendapat seorang sahabat
- c. Berbeda pendapat sahabat (yang lebih dekat kepada kitab, sunnah, ijma')

Imam Syafi'i termasuk Imam yang Tawilussar (banyak melakukan perjalanan) sehingga tersebarlah murid-muridnya dimana-mana. Hal ini menyebabkan terbaginya mazhab Syafi'i kepada dua versi yaitu Qoulul Qodim (Fiqhul 'Iroq): perkataan Imam Syafi'i sebelum beliau hijrah ke Mesir. Diantaranya murid-muridnya adalah: Abu Ya'kub Yusuf bin Yahya Albuthi dan Ismail bin Yahya Al-Muzni.

Penganut mazhab syafi'i juga orang Syam dan Mesir. Kedua Negeri ini dari pantai laut merah sampai ke daratan Iraq adalah markas kekuasaan mazhab Syafi'i, sejak lahir mazhab itu (200 H) sampai sekarang. Semua qadhi dan semua mubaligh adalah penganut mazhab Syafi'i. Qadhi-qadhi di Mesir seluruhnya menggunakan mazhab Syafi'i, kecuali seorang qadhi bernama qadhi bakar.

Mazhab Syafi'i berkembang di khurasan, khurasan adalah sebuah negeri tua yang terletak di tengah-tengah Asia Tenggara dan sekarang negeri ini tidak ada lagi karena sudah dibagi-bagi antara Iran, Afganistan, Sovyet Uni dan Tiongkok. Dahulu pada permulaan Islam di daerah-dareah ini bernama khurasan. Dari negeri inilah lahir panglima kerajaan Bani Abbas, Abu Muslim Al-khurasani.

Adapun perkembangan madzhab Syafi'i di persi serentak dengan perkembangannya di khurasan dan *ma waran nahr*. Pencatat sejarah as sakhawi juga menerangkan bahwa syeikh Ya'qub bin Ishaq An Nisaburi Al Asfaraini termasuk orang yang mula-mula menyiarkan madzhab Syafi'i di Asfarain. Perkembangan madzhab Syafi'indi persi ini sangat berpengaruh kepada perkembangan madzhab Syafi'i di Indonesia karena orang-orang Islam yang datang ke Indonesia dahulu kala banyak melewati persi terlebih dahulu.<sup>22</sup>

#### **D. Konsep Dasar Jual Beli Menurut Imam Syafi'i**

##### **1. Pengertian jual beli**

Dalam madzhab Syafi'i jual beli artinya menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lainnya atas dasar kerelaan kedua belah pihak. Jual beli merupakan suatu perbuatan tukar-menukar barang dengan barang, tanpa bertujuan mencari keuntungan. Hal ini karena alasan orang menjual atau membeli barang adalah untuk suatu keperluan, tanpa memikirkan untuk ruginya. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa setiap perdagangan dapat dikatakan jual beli, tetapi tidak setiap jual beli dapat dikatakan perdagangan.<sup>23</sup>

Dalam melakukan jual beli, hal yang penting diperhatikan ialah mencari barang yang halal dengan jalan yang halal pula. Artinya, carilah barang yang halal untuk diperjual belikan atau diperdagangkan dengan cara yang sejujur-jujurnya.

---

<sup>22</sup> Siradjudin Abbas, *Sejarah dan Keagungan Madzhab Syafi'i*, hal. 236

<sup>23</sup> Mas'ud, Ibnu, *Fiqih Mazhab Syafi'i (edisi lengkap) buku 2: muamalat*, hal. 22

Bersih dari segala sifat yang dapat merusak jual beli, seperti penipuan, pencurian, perampasan, riba dan lain-lain.

## **2. Dasar hukum jual beli**

Disebutkan oleh Allah tentang jual beli bukan satu tempat dari kitabnya, yang menunjukkan atas diperbolehkan berjual beli itu dan mempunyai dasar hukum:

- a. Al-qur'an, dalam suray Al-Baqarah Ayat 275 yang artinya yaitu:

*“padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamka riba”*

- b. Al-Hadist

Diriwayatkan dari Rifa'i bin Rafi'i yang artinya:

*“sesungguhnya Rasulullah SAW ditanya, “Apakah usaha yang paling baik?” Rasulullah Menjawab, “Usaha seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang jujur.” (HR. Al-Bazzar).”<sup>24</sup>*

## **3. Syarat dan rukun jual beli**

- a. Rukun jual beli terdiri atas tiga macam:<sup>25</sup>

- 1). Akad jual beli

Jual beli belum dapat dikatakan sah sebelum ijab kabul dilakukan. Hal ini karena ijab kabul menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Pada dasarnya ijab kabul itu harus dilakukan dengan lisan. Akan tetapi, kalau tidak mungkin, misalnya bisu, jauhnya barang yang dibeli, atau penjualnya jauh, boleh dengan perantara surat menyurat yang mengandung arti ijab kabul itu.

---

<sup>24</sup> Muhammad Ismail, *Subul As-Salam III*, hal. 4

<sup>25</sup> Drs. H. Ibnu Mas'ud, *Fiqh mazhab Syafi'i buku 2*. Hal. 26

Menurut fatwa ulama Syafi'iyah, pada jual beli yang kecil apapun harus menyebutkan lafal ijab kabul, seperti jual beli lainnya. Hakikat jual beli yang sebenarnya ialah tukar menukar yang timbul dari kerelaan masing-masing, sebagaimana yang dipahamkan dari ayat dan hadist. Karena itu tersembunyi di dalam hati, kerelaan hati, kerelaan harus diketahui dengan *qarinah* (tanda-tanda), yang sebagainya ialah ijab kabul.

Syarat sah ijab kabul seperti, tidak ada yang membetasi (memisahkan). Si pembeli tidak boleh diam saja setelah si penjual menyatakan ijab, atau sebaliknya, tidak diselingi kata-kata lain, tidak di ta'likkan dan juga tidak dibatasi waktunya. Jual beli seperti ini tidak sah sebab suatu barang yang sudah dijual menjadi hakmilik bagi si pembeli untuk selama-lamanya, dan si penjual tidak berkuasa lagi atas barang itu.

## 2). Orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Bagi orang yang berakad diperlukan beberapa syarat:<sup>26</sup>

a). Baligh (berakal) agar tidak mudah ditipu orang. Tidak sah akad anak kecil, orang gila, atau bodoh sebab mereka bukan ahli pandai mengendalikan harta. Oleh sebab itu harta benda yang dimilikinya sekalipun tidak boleh diserahkan kepadanya.

---

<sup>26</sup>*Ibid.*, hal. 28

b). Beragama Islam. Syarat ini hanya tertentu untuk pembelian saja, bukan untuk penjual. Yaitu kalau di dalam sesuatu yang di beli tertulis firman Allah walaupun satu ayat, seperti membeli Al-qur'an atau kitab-kitab hadist nabi. Begitu juga kalau yang di beli budak yang beragama Islam. Kalau budak Islam di jual ke kafir, mereka akan merendahkan atau menghina Islam atau kaum muslim sebab mereka akan merendahkan atau menghina Islam dan kaum muslimi sebab mereka berhak berbuat apapun pada sesuatu yang sudah dibelinya.

c). Barang yang diperjual belikan suci atau mensucikan. Tidak sah barang yang najis, seperti anjing, babi dan lain-lainnya.

#### b. Syarat-syarat jual beli

Agar jual beli yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli sah, haruslah dipenuhi syarat-syarat yaitu:<sup>27</sup>

##### 1). Tentang subyeknya

Bahwa kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli tersebut haruslah berakal, agar tidak terkecoh, orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya. Persyaratan lainnya tentang subyek atau orang yang mealkukan perbuatan hukum jual beli ini adalah baligh atau dewasa. Dewasa hukum Islam adalah apabila telah berumur 15 tahun, atau telah bermimpi (bagi anak laki-laki) dan haid (bagi anak perempuan), dengan demikian jual beli yang diadakan anak kecil adalah tidak sah.

---

<sup>27</sup> Drs. H. Chairuman Pasaribu Suhrawadi k. Lubis, SH, hukum *perjanjian dalam Islam*, hal. 35



## 2). Tentang obyeknya

Yang dimaksud dengan obyek jual beli di sini adalah benda yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli. Benda yang dijadikan sebagai obyek jual beli haruslah memenuhi syarat-syarat seperti, bersih barangnya, dapat dimanfaatkan, milik orang yang melakukan akad, maksudnya ialah bahwa yang melakukan perjanjian jual beli atas suatu barang adalah pemilik sah barang tersebut atau telah mendapat izin dari pemilik sah barang tersebut.

### **4. Sistem jual beli**

Adapun sistem-sistem yang digunakan dalam jual beli menurut madzhab Syafi'i jenisnya yaitu:

#### a. Bai'ul murabahah

Yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karena dalam definisinya disebut adanya "keuntungan yang disepakati" karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.<sup>28</sup>

Ulama madzhab Syafi'i membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-

---

<sup>28</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul muqtashid, II*, hal. 293

biaya yang tidak menambahi nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.<sup>29</sup>

b. Bai'ul Istisna'

Adalah kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau satu perjanjian jual beli dimana barang yang akan diperjual belikan belum ada.

Dasar hukum bai'il istisna' adalah syafi'iah mengqiaskan bai' al-istishna' dengan bai' as-salam karena dalam keduanya barang yang dipesan belum berada di tangan penjual manakala kontrak ditanda tangani.

c. Bai'ul ijarah

Ulama syafi'iyah mendefenisikan dengan transaksi terhadap suatu manfaat yang dituju, tertentu, bersifat mubah dan boleh dimanfaatkan dengan imbalan tertentu. Syarat yang kedua orang yang berakad adalah, telah baligh dan berakaln (madzhab Syafi'i). Dengan demikian, apabila orang itu belum atau tidak berakal, seperti anak kecil atau orang gila, menyewakan hartanya, atau diri mereka sebagai buruh (tenaga dan ilmu boleh disewakan), maka ijarahnya tidak sah.

Secara asalnya para ulama' fiqih mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli yaitu mubah atau dibolehkan.<sup>30</sup> Sebagaimana ungkapan imam Syafi'i yang

---

<sup>29</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan keuangan*, hal. 223

dikutip oleh Wahbah Juhaili: “dasar hukum jual beli itu seluruhnya adalah mubah, yaitu apabila dengan keridhaan dari kedua belah pihak, kecuali apabila jual beli itu dilarang oleh Rasulullah Saw, atau yang maknanya termasuk yang dilarang beliau”.

Meskipun demikian hukum jual beli bisa bergeser dari mubah menuju lainnya sesuai dengan keadaan dua kelompok yang saling transaksi, berikut beberapa hukum jual beli bergantung pada keadaannya:

1. Mubah

Hukum dasar jual beli adalah mubah yaitu jual beli yang lazimnya dilakukan oleh masyarakat pada umumnya.

2. Haram

Jual beli haram hukumnya jika tidak memenuhi syarat/rukun jual beli atau melakukan larangan jual beli serta menjual atau membeli barang yang haram dijual.

3. Sunnah

Jual beli sunnah hukumnya. Jual beli tersebut diutamakan kepada kerabat atau kepada orang yang membutuhkan barang tersebut

4. Wajib

Jual beli menjadi wajib hukumnya tergantung situasi dan kondisi, yaitu seperti menjual harta anak yatim dalam keadaan terpaksa.

---

<sup>30</sup> Abdu Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenanda media group, 2012), hal, 67

Adapun dalil yang menjelaskan tentang kebolehan jual beli yaitu hadist Nabi yang berasal dari Rifa'ah bin Rafi' menurut riwayat al-Bazar yang disahkan oleh hakim yang artinya:

*“Rasulullah Saw, ditanya, pekerjaan apa yang paling baik wahai Nabi Saw? Nabi menjawab: pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri (tidak bergantung pada orang lain) dan setiap jual beli yang baik.”*<sup>31</sup>

Hikmah disyariatkannya jual beli ini tujuannya untuk memberikan keleluasaan kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Karena kebutuhan manusia berhubungan dengan apa yang ditangan sesamanya. Semua itu tidak akan terpenuhi tanpa adanya saling tukar menukar.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam (pola pembinaan dalam hidup ekonomi)*, (Diponegoro, Bandung, 1992), hal. 35

<sup>32</sup> Enang Hidayat, *Fiqih jual beli*, (Bandung: Remaja rosdakarya, 2015), hal 16

## **BAB III**

### **Konsep Dasar Jual Beli Dalam Perdagangan**

#### **A. Jual Beli**

##### **1. Pengertian jual beli**

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fiqh adalah al-ba'i yang artinya menjual atau mengganti. Jual beli adalah si penjual memberikan barang yang dijualnya sedangkan si pembeli memberikan sejumlah uang yang seharga dengan barang tersebut. Jual beli adalah pertukaran benda dengan benda atau memindahkan hak milik, serta menyerahkan pengganti atas benda yang ditukar dengan saling merelakan dengan jalan yang diperbolehkan. Ulama Hanafiyah mengemukakan pendapatnya tentang jual beli, yaitu:

*Saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu, atau tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.<sup>33</sup>*

Pendapat tersebut memberi pengertian bahwa “cara yang khusus”, yang dimaksud ulama hanafiyah dengan kata-kata tersebut adalah melalui ijab dan qabul, atau juga boleh melalui saling memberi barang dan harga dari penjual dan pembeli.

Jual beli menurut R. Subekti adalah jual beli sebagai perjanjian timbal balik dimana pihak yang satu (penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang sedangkan pihak lainnya (pembeli) berjanji untuk membayar harga

---

<sup>33</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, cet. Ke-1), hal. 68

yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak tersebut. Barang yang menjadi obyek jual beli harus cukup tertentu, setidaknya-tidaknya dapat ditentukan wujud dan jumlahnya pada saat ia akan diserahkan hak miliknya kepada pembeli.<sup>34</sup>

Berbicara mengenai transaksi jual beli secara umum tidak terlepas dari konsep perjanjian secara mendasar sebagaimana termuat dalam pasal 1313 KUH perdata yang menegaskan bahwa perjanjian adalah *suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengingatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih*. Ketentuan yang mengatur tentang perjanjian terdapat dalam buku III KUH perdata yang memiliki sifat terbuka, artinya ketentuan-ketentuannya dapat dikesampingkan, sehingga hanya berfungsi mengatur saja. Sebagaimana tertulis dalam pasal 1320 KUH perdata yang mengatakan bahwa, syarat sahnya sebuah perjanjian adalah adanya kesepakatan para pihak dalam perjanjian, kecakapan para pihak dalam perjanjian, suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal.<sup>35</sup>

Unsur-unsur pokok jual beli berdasarkan pasal KUH perdata adalah setelah orang-orang tersebut sepakat tentang benda dan harganya, meskipun benda tersebut belum diserahkan, maupun harganya belum dibayar. Berdasarkan asas konsensualisme tersebut, ditegaskan bahwa perjanjian lahir dan mengikat cukup dengan kata sepakat saja dan sudah dilahirkan pada saat detik tercapainya

---

<sup>34</sup> R. Subekti, *Aneka Perjanjian, cet. Kesepuluh* (Jakarta: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), hal. 1

<sup>35</sup> <http://javaindoland.forumakers.com/t73-KUH-perdata-jual-beli>. Diakses pada tanggal 09 oktober 2020 pukul 09.28

consensus sebagaimana dimaksudkan dalam pasal tersebut, sehingga bukan pada detik sebelumnya maupun sesudahnya.

## **2. Kewajiban-kewajiban penjual dan pembeli**

Bagi pihak penjual ada dua kewajiban utama yaitu:

- a. Menyerahkan hak milik atas barang yang di perjual belikan.  
Kewajiban menyerahkan hak milik meliputi segala perbuatan yang menurut hukum diperlukan untuk mengalihkan hak milik atas barang yang diperjual belikan itu dari penjual kepada pembeli.
- b. Menanggung kenikmatan tentram atas barang tersebut dan menanggung terhadap cacat yang tersembunyi. Kewajiban untuk menanggung kenikmatan tenteram merupakan konsekwensi dari pada jaminan yang oleh penjual diberikan kepada pembeli bahwa barang yang dijual dan pada saat itu adalah sungguh-sungguh miliknya sendiri yang bebas dari sesuatu beban atau tuntutan dari sesuatu pihak.

Kewajiban utama pembeli ialah membayar harga pembelian pada waktu dan ditempat sebagaimana ditetapkan menurut perjanjian. Jika pada waktu membuat perjanjian tidak ditetapkan tempat dan waktu pembayaran, maka pembeli harus membayar di tempat dan pada waktu dimana penyerahan barangnya harus dilakukan.

### **3. Jual beli barang orang lain**

Pasal 1471 KUH perdata mengatakan: jual beli barang orang lain adalah batal, dan dapat memberikan dasar untuk penggantian biaya, kerugian dan bunga, jika si pembeli tidak mengetahui bahwa barang itu kepunyaan orang lain.<sup>36</sup>

Berdasarkan pasal 1471 KUH perdata tersebut di atas maka penjual yang mempunyai itikad buruk dapat dituntut penggantian biaya, dan bunga di luar pengembalian harga pokok pembelian. Demikian pula pembeli yang beritikad buruk menjual obyek jual beli maka pembeli itu diberikan perlindungan oleh hukum hanya sekedar pengembalian harga beli dari penjual yang mempunyai niat buruk tersebut.<sup>37</sup>

### **4. Hak-hak penjual dan pembeli**

Rumusan pasal 1517 KUH perdata menyebutkan “jika pembeli membayar harga pembelian maka penjual dapat menuntut pembatalan pembelian”. Sebagaimana suatu hal yang esensinya dalam jual beli maka sejalan dengan hak penjual untuk tidak menyerahkan benda sebelum dibayar, maka kepada pembeli juga selayaknya diberikan hak bahwa tidak diwajibkan untuk membayar jika ia tidak dapat memiliki dan menguasai serta memanfaatkan dan menikmati benda yang dibeli tersebut secara aman dan tentram, kecuali jika hal tersebut telah dilepas olehnya.

---

<sup>36</sup> R. Tjitrosudibio, *kitab undang-undang hukum perdata*, (Jakarta: Pradya Paramita, 2006) hal. 369

<sup>37</sup> *Ibid*, hal. 370



Sebagaimana dalam pasal 1516 KUH perdata yang menyatakan “jika pembeli dalam penguasaannya diganggu oleh suatu tuntutan hukum yang bersasarkan hipotek atau suatu tuntutan untuk meminta kembali barangnya, atau jika pembeli mempunyai suatu alasan untuk berkhawatir bahwa ia akan diganggu dalam penguasaannya, maka ia dapat menanggihkan pembayaran harga pembelian, hingga penjual menghentikan gangguan tersebut, kecuali jika penjual memilih memberikan jaminan”. Pada pasal 1491 jo pasal 1492 KUH perdata lebih ditegaskan dan menyatakan bahwa “penanggungan yang menjadi kewajiban penjual terhadap pembelian adalah untuk jaminan dua hal, yaitu: penguasaan barang yang dijual secara aman dan tentram dan terhadap adanya kekhawatiran adanya cacat barang tersebut yang tersembunyi atau yang sedemikian rupa hingga menerbitkan alasan untuk pembatalan pembeliannya”.<sup>38</sup>

## **B. Jual beli dalam lingkup fiqih muamalah**

Perdagangan atau jual beli secara bahasa berarti al-mubadalah (saling menukar).<sup>39</sup> Adapun pengertian jual beli menurut istilah, sebagaimana yang akan dijelaskan dalam definisi-definisi berikut ini:

### **1. Pengertian jual beli menurut Sayyid Sabiq**

Pertukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling meridhoi atau memindahkan hak milik disertai pengantinya dengan cara yang dibolehkan.

---

<sup>38</sup><http://lawyersinbali.woerdpres.com/2012/03/31/perjanjian-jual-beli>, diakses pada tanggal 9 oktober 2020 pukul 11.44

<sup>39</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqih as-sunnah, juz 3* (Semarang: Toha Putra, t.t), hal. 126

## 2. Pengertian jual beli menurut Taqiyuddin

Saling menukar harta (barang) oleh dua orang untuk dikelola (ditasharafkan) dengan cara ijab dan qabul sesuai dengan syara’.

## 3. Pengertian jual beli menurut Wahabah Az-zuhaili

“Saling tukar menukar harta dengan cara tertentu”

Berdasarkan defenisi-defenisi di atas bahwa inti dari jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara’, yang dimaksud dengan ketentuan syara’ adalah jual beli tersebut dilakukan sesuai dengan persyaratan-persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli, maka jika syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara’, yang dimaksud dengan benda dapat mencakup pada pengertian barang dan uang, sedangkan sifat benda tersebut harus dapat dinilai yakni benda-benda berharga dan dapat dibenarkan penggunaannya menurut syara’.

Menurut pandangan Fuqaha Malikiyah jual beli dapat di klasifikasikan menjadi dua macam yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Artinya sesuatu yang bukan manfaat

ialah benda yang ditukarkan adalah berupa dzat (berbentuk) dan ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.<sup>40</sup>

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar menukar sesuatu yang mempunyai kriteria antara lain, bukan kemanfaatan dan bukan pula kedzatan, yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula barang bendanya dapat direalisasi dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan hutang baik barang tersebut ada didapat si pembeli maupun tidak dan barang tersebut telah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.<sup>41</sup>

### **C. Jual Beli Menurut Al-qur'an**

Dalam transaksi jual beli bisa saja terjadi kelalaian, baik sengaja maupun tidak, hal itu bisa menimpa dari pihak penjual maupun pembeli, untuk tiap kelalaian ada resiko yang ditanggung pihak yang lalai menurut ulama fiqih bentuk kelalaian dalam jual beli, pertama: sesuai perjanjian barang tersebut harus diserahkan ke rumah pembeli pada waktu tertentu, tapi ternyata barang tidak diantarkan dan tidak tepat waktu. Kedua: barang yang dijual bukan milik penjual barang (barang titipan jaminan hutang ditangan penjual, barang curian). Ketiga: barang tersebut rusak sebelum sampai ke tangan pembeli. Keempat: barang tersebut tidak sesuai dengan yang disepakati.<sup>42</sup>

Apabila barang itu bukan milik penjual, maka dia harus membayar ganti rugi terhadap harga yang telah diterimanya, apabila kelalaian itu berkaitan dengan

---

<sup>40</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), hal 150

<sup>41</sup> *Ibid*, hal. 151

<sup>42</sup> Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah* (Jakarta: PT. Gunung Agung, 1997), hal. 140-141

keterlambatan saat mengantar barang sehingga tidak sesuai dengan perjanjian dan ada unsur kesengajaan oleh penjual, maka penjual harus membayar ganti rugi.

Jika barang yang diantarkan tersebut terjadi kerusakan baik itu sengaja atau selain itu barangnya tidak sesuai contoh, maka barang itu harus diganti untuk kerusakan baik seluruhnya, sebagian, sebelum akad dan setelah akad terdapat ketentuan, yaitu:

1. Jika barang rusak sebelum serah terima

Jika barang rusak semua atau sebagiannya sebelum diserahterimakan akibat perbuatan si pembeli, maka jual beli tidak menjadi fasakh, akad berlangsung seperti sediakala, dan si pembeli berkewajiban membayar seluruhbiayanya secara penuh, karena dialah yang menjadi penyebab kerusakan.

2. Jika kerusakan setelah diterima

*Mabi'*(*Adalah salah satu dari benda yang dipertukarkan*), yang rusak dengan sendirinya atau rusak karena pembeli atau orang lain, maka jual belinya tidak batal sebab barang telah keluar tanggungan penjual, jika *mabi'* rusak oleh penjual maka jika pembeli telah memegangnya, baik dengan seizin penjual atau tidak tapi telah membayar harga, penjual bertanggung jawab.

3. Barang rusak sebagian setelah dipegang pembeli

Tanggung jawab bagi pembeli, baik rusak dengan sendirinya maupun orang lain. Jika disebabkan oleh pembeli, dilihat dari 2 segi. Jika dipegang atas seizin penjual, maka hukumnya sama dengan yang dirusak orang lain.

#### **D. Jual Beli Menurut Para Ahli**

Menurut Rachmat Syafei,<sup>43</sup> secaraetimologi jual beli dapat diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain. Namun secara etimologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefenisikan jual belu tersebut di antaranya:

1. Menurut ulama Hanafiyah, jual beli adalah pertukaran harta benda dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan)
2. Menurut Imam Nawawi, dalam *al-majmu* yang dimaksud dengan jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan
3. 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 di atas bahwa jual beli adalah tukar menukar barang dengan maksud untuk saling memiliki. Jual beli adalah tukar menukar barang. Hal ini telah dipraktikkan oleh masyarakat primitif ketika uang belum digunakan sebagai alat tukar menukar barang, yaitu dengan sistem barter yang dalam terminologi fiqih disebut dengan bai' *al-muqqayyadah*.<sup>44</sup> jadi jual beli adalah transaksi yang sejak lama dilakukan oleh masyarakat kita bahkan nenek moyang kita.

---

<sup>43</sup> Rachmat Syafei, *penimbunan dan monopoli dagang dalam kajian fiqih islam*, (Jakarta: Departemen agama-Mimbar hukum, 2004), hal. 73

<sup>44</sup> Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2011), hal. 168

Sedangkan menurut kamus arab *ba'a, yabi'un, bai'an* artinya menjual,<sup>45</sup> artinya memperjual belikan barang. Secara bahasa, kata *bai'* berarti pertukaran secara mutlak. Masing-masing dari kata *bai'* digunakan untuk menunjuk sesuatu yang ditunjuk oleh orang lain. Dan, keduanya adalah kata-kata yang memiliki dua arti atau lebih dengan arti-arti yang saling bertentangan.

Dalam jual beli terdapat pertukaran benda yang satu dengan benda yang lain yang menjadi penggantinya. Akibat hukum dari jual beli adalah terjadinya pemindahan hak milik seseorang kepada orang lain atau dari penjual kepada pembeli. Jadi jual beli adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikat dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Jadi jual beli merupakan pengikatan seorang pembeli kepada penjual atau sebaliknya, dengan sama-sama memberikan kesepakatan yang telah disepakati.

---

<sup>45</sup> Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, (Jakarta: PT Mahmud Yunus wa Dzurriyyah, 2010) hal, 75

## **BAB IV**

# **KONSEP JUAL BELI DALAM PERDAGANGAN MENURUT IMAM SYAFI'I YANG DI TERAPKAN DI TOKO ASKO PINANG BARIS**

### **A. Gambaran Umum Toko Asko Pinang Baris**

#### **1. Sejarah berdirinya toko Asko**

Sejarah berdirinya toko Asko pada tahun 2005 dengan nama pemilik ibu Melati, terciptanya nama toko Asko bermula dari nama anak ibu Melati yang bernama Asko. Seiring berjalannya waktu toko Asko mengalami kerugian besar sehingga bangkrut total dikarenakan terlalu banyak konsumen yang berhutang/kas bon, sehingga pemutaran uangnya terhambat yang mengakibatkan toko Asko bangkrut.

Akan tetapi dengan kejadian itu ternyata toko asko tetap berdiri dan terus beroperasi menjadi lebih baik. Ibuk Rosa adalah pemilik Asko yang sekarang, dikarenakan saat bangkrutnya toko Asko di tahun 2012, ibu Rosa langsung mengambil peluang untuk melanjutkan untuk berdirinya toko Asko. Banyak perubahan perkembangan pada toko Asko mulai tahun 2012 hingga sekarang. Toko Asko tidak lagi menerima kas bon dari konsumen sehingga dengan konsep yang dijalankan pemilik toko ibu Rosa sekarang toko Asko sudah mulai berkembang dan menjadi mini market.

Imam syafi'i mendefinisikan gharar dalam kitab Qalyubi wa umaira adalah

*“Al-ghararu manthawwats’ anna ghalala buhu mawa akwa fuhuma“*

yang artinya : gharar itu adalah apa-apa yang akibatnya tersembunyi dalam pandangan kita dan akibatnya yang paing mungkin muncul adalah yang paling kita takuti.

## **2. Visi dan Misi**

### a. Visi

Menjadikan toko asko menjadi pusat pembelian masyarakat pinang baris

### b. Misi

- 1) Menjaga kepercayaan konsumen
- 2) Menyediakan barang yang dibutuhkan oleh konsumen
- 3) Menyediakan barang yang berkualitas

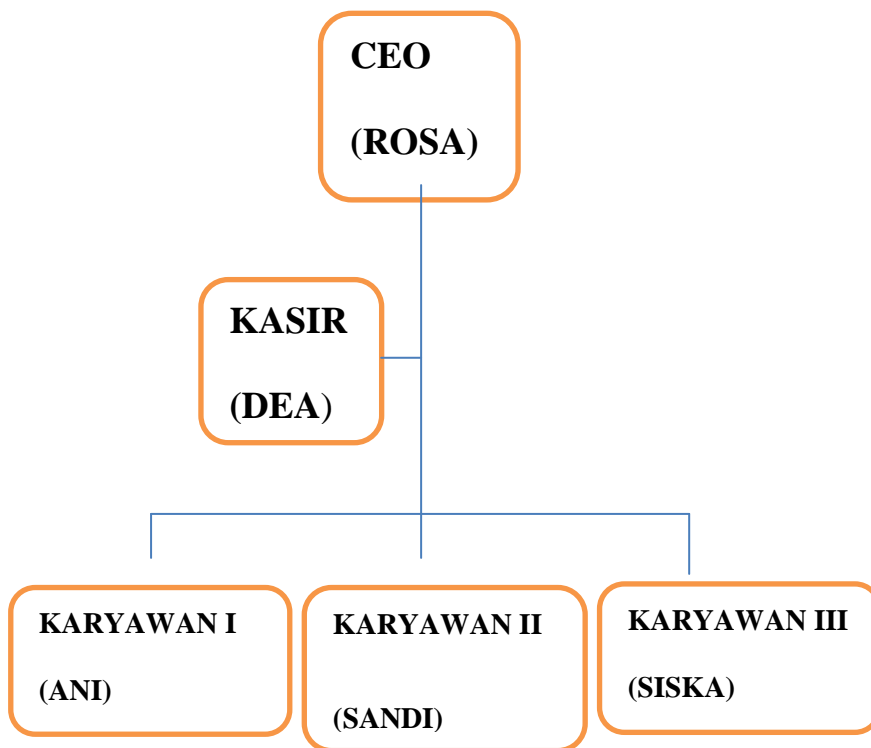
## **3. Struktur Organisasi**

Setiap lembaga yang berjalan pasti mempunyai struktur organisasi walaupun berbeda-beda satu dengan yang lainnya, semakin besar perusahaan maka semakin banyak tugas-tugas yang dilakukan di dalam nya agar semua tugas dapat berjalan dengan baik kepada seluruh karyawan yang membantu kegiatan



perusahaan tersebut. Maka perusahaan harus di dukung dengan struktur organisasi yang memadai.

Berikut penulis akan menjelaskan struktur organisasi toko asko beserta jabatannya adalah sebagai berikut:



Tabel 1 tugas pokok di toko asko

NO	DESKRIPSI
1	CEO
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bertanggung jawab terhadap sistem toko baik secara pengolahan modal atau karyawan</li> <li>2. Pemegang segala keputusan, baik keuangan, produksi, omset dan karyawan</li> <li>3. Mengatur jam operasional toko</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Mengatur jam kerja karyawan</li> <li>5. Memastikan penjualan berjalan dengan baik</li> <li>6. Bertanggung jawab penuh terhadap kemajuan toko</li> </ol>
2	KASIR
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bertanggung jawab melayani konsumen melakukan pembayaran</li> <li>2. Bertanggung jawab untuk mencatat pemasukan, pengeluaran serta keuntungan</li> <li>3. Bertanggung jawab setiap closing tutup toko</li> <li>4. Bertanggung jawab memberikan uang belanja stok barang kepada karyawan</li> <li>5. Bertanggung jawab mencatat semua pemasukan dan pengeluaran setiap harinya</li> <li>6. Bertanggung jawab atas kehilangan uang, jika terjadi kelalaian</li> </ol>
3	KARYAWAN
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami SOP toko</li> <li>2. Mengecek setiap barang yang kosong</li> <li>3. Melayani konsumen dalam berbelanja</li> <li>4. Menjaga kebersihan toko</li> <li>5. Membantu menjaga keamanan toko</li> <li>6. Membantu konsumen dalam pencarian barang yang dibutuhkan</li> </ol>

## B. Temuan Penelitian

### 1. Kualitas barang

Kualitas barang yang dipajang di toko asko adalah kualitas bagus, tidak ada perbedaan kualitas barang antara toko asko dan toko-toko lainnya karena barang-barang yang dijual di toko asko relatif sama dengan toko-toko sembako lainnya di sekitar toko asko. Seperti yang disampaikan oleh pemilik toko:<sup>46</sup>

“Bahwa sejak berdirinya toko asko hingga sekarang, toko asko masih tetap menyediakan barang-barang yang bagus (tidak kadaluarsa), karena staff karyawan toko selalu mengadakan pengecekan rutin setiap barang yang masuk dan stok barang yang ada”

---

<sup>46</sup> Wawancara ibu Rosa pemilik toko asko pada tanggal 10 november 2020 pukul 15.25 wib

Di toko asko sendiri pembeli tidak perlu khawatir terhadap kualitas barang yang dibelinya, karena selain kualitas barangnya bagus barang yang dipajang di toko asko juga terjamin belum kadaluarsa seperti yang disampaikan oleh ibu Rosa selaku pemilik toko. Karyawan di toko asko dituntut untuk lebih teliti terhadap barang yang masuk dan juga stok barang yang ada di gudang, seperti yang disampaikan oleh Joni selaku karyawan toko:

“Pada saat dipanggil kerja di toko asko, yang pertama kali ditekankan oleh ibu Rosa selaku pemilik toko adalah pengetahuan tentang mengecek masa berlaku sebuah produk yang dipajang di toko asko”<sup>47</sup>

Staff karyawan di toko asko selain teliti dalam memeriksa masa berlaku dari sebuah produk, tetapi juga mahir dalam melihat kondisi produk yang baru masuk dari *supplier* manakala ada barang yang masuk dalam kondisi rusak. Seperti yang disampaikan pelanggan lama toko asko ibu Marni:

“saya sudah cukup lama berlangganan di toko asko, dari mulai berdirinya toko asko hingga masa peralihan kepemilikan toko oleh ibu Rosa yang sekarang ini sebagai pemiliknya, menurut saya produk yang dijual di toko asko memang sangat baik dan lumayan lengkap, untuk saya yang juga memiliki usaha kecil-kecilan toko asko sangat membantu dalam urusan pencarian kelengkapan dagangan saya”

Rata-rata pembeli di toko asko mengaku puas dengan produk yang dijual dan mayoritas pembeli tidak jera untuk kembali belanja di toko asko, dapat dilihat dari banyaknya pelanggan tetap di toko asko antara pembeli dan pemilik toko sudah saling mengenal baik. Menandakan para konsumen tersebut sudah lama belanja di toko asko.

---

<sup>47</sup> Hasil wawancara oleh Joni karyawan toko asko pada tanggal 11 november 2020 pukul 09.00

Banyaknya pelanggan tetap di toko asko karena kualitas barang yang disediakan adalah kualitas yang bagus, sehingga para konsumen bisa bertahan dengan toko asko.

## 2. Harga

Untuk harga yang disepakati toko asko bisa terbilang lumayan murah dibandingkan dengan grosir-grosir lainnya, menimbang masih banyak para masyarakat yang berada pada ekonomi yang pas-pasan sehingga ibu Rosa selaku pemilik toko memilih bersaing dengan harga yang lebih rendah. Seperti yang disampaikan ibu Rosa dalam wawancara:

“ya kita juga harus memperhatikan masyarakat sekitar, kita harus saling sama-sama membantu, kita bantu dengan memberikan harga murah kepada pelanggan dan mereka juga bantu kita dengan berbelanja di toko kita, jadi kita ini sebenarnya saling membutuhkan”<sup>48</sup>

Dengan kebijakan pemilik toko itu sendiri yang membuat toko asko semakin maju seperti sekarang ini, banyak konsumen-konsumen baru yang lumayan sering berbelanja. Dengan rendahnya harga yang diberikan toko asko tidak berarti omset yang didapat juga sedikit, omset yang diperoleh toko asko terus meningkat setiap bulannya. Seperti yang disampaikan oleh Dea selaku kasir di toko asko:

“setiap kali melakukan penyeteroran ke ibuk Rosa alhamdulillah penjualan semakin hari semakin banyak, saya menjadi kasir sejak toko asko ini diambil alih oleh ibu Rosa, jadi saya tau betul peningkatan penjualan di toko asko ini”.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Hasil wawancara oleh pemilik toko asko pada tanggal 10 november 2020 pukul 15.25 wib

<sup>49</sup> Hasil wawancara oleh karyawan toko asko pada tanggal 11 november 2020 pukul 09.00

Karena rendahnya harga barang-barang yang ada di toko asko membuat para konsumen tidak ada yang melakukan hutang/kas bon, ini juga salah satu yang membuat toko asko bisa berkembang besar seperti sekarang ini, karena pemilik toko meniadakan yang namanya hutang piutang, sehingga pemutaran modal semakin baik. Seperti yang disampaikan oleh pemilik toko ibu Rosa:

“Saya harus lebih bijak lah dalam mempelajari kesalahan-kesalahan dari pemilik toko sebelumnya dalam hal mengelola toko, salah satunya ya tentang hutang piutang, bangkrutnya toko asko dikarenakan banyaknya hutang/kas bon pelanggan sehingga tidak dapat melakukan pemutaran uang modal dengan baik, jadi sekarang saya memang sudah benar-benar meniadakan hutang/kas bon di toko asko karena saya tidak mau jatuh di lubang yang sama”.<sup>50</sup>

Pengalaman adalah guru terbaik, dengan adanya kesalahan di masa lalu sehingga ibu Rosa dapat mengambil pelajaran dan memperbaiki kesalahan. Dan dengan keggihan ibu rosa sehingga toko asko dapat berdiri, berkembang seperti sekarang ini. Dengan tidak diperbolehkannya hutang di toko asko ini ternyata tidak mengurangi jumlah pelanggan yang berbelanja di toko asko, karena menarik pelanggan bukan dengan memperbolehkan berhutang di toko, seperti yang disampaikan ibu Rosa:

“menurut saya membuat pelanggan betah berlangganan di toko saya bukan dengan memperbolehkan hutang/kas bon, tetapi dengan memberikan kualitas barang dan pelayanan terbaik lah yang membuat para pelanggan tetap bertahan dengan toko asko”<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Hasil wawancara oleh ibu Rosa pemilik toko asko 10 november 2020 pukul 15.25 wib

<sup>51</sup> Hasil wawancara oleh ibu Rosa pemilik toko asko 10 november 2020 pukul 15.25 wib

Ternyata dengan tidak diperbolehkannya berhutang membuat usaha/bisnis semakin maju dan berkembang, karena selain memang agama sangat melarang keras berhutang juga dengan tidak adanya hutang membuat hidup dan urusan kita semakin lebih mudah, seperti penyampaian ibu Ani selaku pelanggan di toko asko:

“Bagi saya berhutang/kas bon malah membuat saya pusing mikirin tagihan setiap bulan dan rasa-rasanya hidup jadi nggak tentram, saya malah senang berbelanja disini karena tidak ada kas bon/hutang hehe”.<sup>52</sup>

Kualitas harga sangat membantu ntuk perkembangan bisnis dan usaha, karena dikalangan masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah sangat-sangat membantu mereka dalam perekonomian.

### 3. Faktor yang mempengaruhi

Faktor yang mempengaruhi pelanggan untuk tetap berlangganan di toko asko salah satunya ialah faktor harga, kualitas barang dan juga pelayanan di toko asko, seperti yang disampaikan oleh ibu Leli pelanggan tetap toko asko:

“Selama saya berbelanja di toko asko saya selalu mendapatkan pelayanan yang sangat baik dari karyawan toko juga pemilik toko, saya sangat senang berbelanja disini karena selain harganya yang lumayan murah barang yang dijual toko asko juga sangat baik”.<sup>53</sup>

Toko asko selalu memperbaiki kualitas, baik itu harga, barang maupun pelayanan.

Toko asko sangat memikirkan kenyamanan konsumen menurut ibu Rosa itu juga

---

<sup>52</sup> Hasil wawancara oleh pelanggan toko asko pada tanggal 11 november 2020 pukul 09.00

<sup>53</sup> Hasil wawancara oleh Ibu Leli pelanggan toko asko pada tanggal 12 november 2020 pukul 11.00

salah satu cara menjemput rezeki, seperti yang disampaikan ibu Rosa dalam wawancara:

“Bagi saya pelanggan adalah raja, jadi kita harus betul-betul memberikan yang terbaik untuk semua pelanggan karena itu salah satu strategi menjemput bola dalam berdagang.”<sup>54</sup>

Memikirkan kenyamanan konsumen adalah hal penting dalam jual beli, karena dengan kita memberikan kualitas pelayanan terbaik maka konsumen juga akan tidak sungkan untuk tetap berlangganan di toko asko. Seperti yang disampaikan ibu Ela:

“saya baru saja berlangganan dengan toko asko, dan saya sudah merasa nyaman sekali belanja di toko ini karena mulai dari pelayanan toko nya yang mantab harga yang disediakan juga sangat terjangkau untuk saya dan keluarga”.<sup>55</sup>

Banyak di antara para konsumen yang sangat puas dengan kualitas pelayanan yang di sajikan toko asko sehingga sampai sekarang toko asko terus mengalami peningkatan. Kenyamanan berbelanja di toko asko banyak dirasakan para konsumen, salah satunya yang disampaikan bapak Edi sebagai salah satu pelanggan toko asko:

“saya sangat suka berbelanja di toko asko ini, karena menurut saya sangat mudah sekali menemukan bahan yang saya butuhkan, toko ini termasuk lengkap sih menurut saya, dan selain itu di sini juga masih tergolong murah, barang yang di jual juga termasuk bagus bagus, jadi wajar saja toko asko yang sekarang ini jauh lebih berkembang dan maju”.<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> Hasil wawancara oleh Ibu Rosa pemilik toko asko pada tanggal 10 november 2020 pukul 11.00

<sup>55</sup> Hasil wawancara oleh Ibu Ela pelanggan toko asko pada tanggal 12 november 2020 pukul 11. 00

<sup>56</sup> Hasil wawancara dari Bapak Edi pelanggan pada tanggal 15 November 2020 pukul 10.20

Keberhasilan suatu usaha, jual beli tergantung bagaimana kita bisa mengelolanya dengan baik. Sejauh ini toko asko memang memiliki kualitas terbaik, ini semua tidak terlepas dari jerih payah pemilik toko yang bisa menerapkan konsep jual beli yang baik dan sangat mudah diterima oleh banyak orang.

#### 4. Perbedaan toko asko dengan toko lainnya

Persaingan dalam berbisnis atau usaha memang semestinya ada dalam dunia perdagangan, terlebih lagi karena toko asko semakin hari semakin berkembang. Dalam dunia perdagangan persaingan memang harus dialami dengan pemilik toko, seperti yang disampaikan ibu Rosa selaku pemilik toko:

“Sekarang semakin banyak toko-toko baru dan itu juga pasti menjadi saingan toko kami, karena masih baru mereka sangat bermain di harga sehingga tidak sedikit pula pelanggan yang tertarik dengan harga yang diberikan toko tersebut, hal itu biasa terjadi, dan kami juga memaklumi nya”<sup>57</sup>

Jadi sebenarnya persaingan itu wajar-wajar saja, hanya sekarang ini kita harus meningkatkan kualitas sehingga membuat pelanggan tetap mau bertahan berlangganan. Seperti yang disampaikan ibu Rosa:

“tugas saya selaku pemilik toko ya harus memperbaiki kualitas, pelayanan yang kami berikan kepada pelanggan, kami tidak mau memainkan harga hanya untuk memenangkan persaingan tapi kami harus bisa memperbaiki kualitas dan pelayanan sehingga pelanggan nyaman berbelanja di Toko Asko”<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup>Hasil wawancara dengan pemilik toko asko pada tanggal 3 maret 2021 pukul 11.00

<sup>58</sup>Hasil wawancara dengan pemilik toko asko pada tanggal 3 maret 2021 pukul 11.00



Bayak cara yang bisa dilakukan dalam persaingan tidak hanya harus mengikuti cara orang lain untuk dapat menarik pelanggan berbelanja di toko sendiri, yang terpenting hanyalah kemampuan dalam menjaga dan meningkatkan kualitas dan pelayanan. Dalam wawancara ibu Nur mengatakan:

“saya senang berbelanja di toko ini karena saya benar-benar diperlakukan sebagai raja, mereka sangat melayani dengan sepenuh hati, dan barang yang disajikan juga barang-barang berkualitas baik”<sup>59</sup>

Dengan meningkatkan kualitas dan memperbaiki kesalahan-kesalahan yang ada maka akan sangat mudah keberhasilan toko diraih. Dalam menjalankan usaha juga harus lebih kreatif untuk memecahkan masalah dan mencari solusi untuk perkembangan toko, persaingan dapat dimenangkan dengan kerja keras dan kreativitas dalam menjalankan usaha. Perbedaan toko asko dengan yang lainnya ialah toko asko mampu mempertahankan kualitas barang dan pelayanan sehingga walaupun toko-toko lain bermain dengan harga tetapi kualitas dapat menentukan keberhasilan toko asko.

Konsep jual beli dalam perdagangan yang diterapkan di toko asko ini salah satunya meniadakan hutang/kas bon, melakukan akad saat bertansaksi, menjaga kualitas barang, jujur mengenai barang yang dijual. Dengan demikian membuat perkembangan yang baik untuk toko asko, dilihat dari pemasukan bulanan dan jumlah pengunjung yang datang. Di sini lah salah satu bentuk persaingan toko asko dengan toko lainnya.

---

<sup>59</sup>Hasil wawancara dengan pelanggan toko asko pada tanggal 3 maret 2021 pukul 14.15

### **C. Konsep-konsep jual-beli dalam perdagangan Imam Syafi'i**

Ulama madzhab Syafi'i mendefinisikan bahwa jual beli menurut syara' ialah akad penukaran harta dengan harta dengan cara tertentu. Konsep jual beli yang diterapkan Imam Syafi'i ialah yang terdiri dari syarat dan rukun, baik menyangkut penjual dan pembeli, maupun barang yang diperjual belikan. Di antara rukun jual beli adalah sighat, akid, dan makud alih. Syarat dalam sighat dapat dilakukan dengan perkataan atau tindakan, sementara akid harus mumayiz. Adapun ma'kud alaih suci dan harganya jelas.

### **D. Konsep jual-beli dalam perdagangan Imam Syafi'i yang di terapkan Toko Grosir Asko Pinang Baris.**

Konsep yang diterapkan di toko grosir asko ialah mengikut apa yang dipahami oleh pemimpin toko yaitu ibu Rosa terkait konsep-konsep Imam Syafi'i yaitu adanya syarat-syarat jual beli seperti melakukan akad, ijab qabul, adanya penjual dan pembeli, dan barang yang dijual sesuai dengan yang di promosikan/pasarkan. Selain itu toko asko juga menerapkan nilai-nilai akhlak dalam jual beli seperti, senyum, sopan santun kepada pelanggan, melayani dengan sepenuh hati, bersih, dan totalitas dalam bekerja serta melayani pelanggan.

### **E. Tingkat Kepuasan Pelanggan**

#### **1. Pengertian kepuasan pelanggan**

Kata kepuasan (*satisfaction*) berasal dari bahasa latin "satis", yang artinya (cukup baik, memadai) dan "facio" (melakukan atau membuat). Kepuasan bisa

diartikan sebagai “upaya pemenuhan sesuatu” atau “membuat sesuatu memadai”.<sup>60</sup>

Kotler dan Amstrong mendefenisikan kepuasan pelanggan sebagai suatu pembelian tergantung pada kinerja produk actual, sehingga sesuai dengan harapan pembeli. Konsumen memiliki berbagai macam tingkat kepuasan. Jika keberadaan suatu produk dibawah harapan pembeli, maka pembeli tersebut tidak merasa puas. Jika sesuai dengan harapan maka konsumen akan merasa puas. Kepuasan

konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan dengan harapannya.<sup>61</sup>

Menurut Kotler dan Keller bahwa kepuasan (satisfaction) adalah perasaan senang atau kecewa yang timbul karena membandingkan kinerja yang dipersepsikan produk atau hasil terhadap ekspektasi mereka. Jika kinerja gagal memenuhi ekspektasi, pelanggan akan tidak puas. Jika kinerja sesuai dengan ekspektasi, pelanggan akan puas. Penilaian pelanggan atas kinerja produk tergantung pada banyak faktor, terutama jenis hubungan loyalitas yang dimiliki pelanggan dengan sebuah merek. Pelanggan sering membentuk persepsi yang lebih menyenangkan tentang sebuah produk dengan merek yang sudah mereka anggap positif.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup>Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, Service, Quality, dan satisfaction, (Yogyakarta: Andi,2016), hal. 205

<sup>61</sup>Kotler dan Amstrong, Dasar-dasar pemasaran, (Bandung: Indeks, 2009), hal. 172

<sup>62</sup>Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Edisi 12, (Jakarta: Indeks, 2007), hal 179

Kepuasan pelanggan adalah tingkat perasaan seseorang yang melakukan pembelian produk atau jasa untuk kebutuhan pribadinya setelah melakukan perbandingan antara kinerja produk atau jasa yang diberikan terhadap apa yang diharapkan oleh pemakai ataupun pelaku jasa tersebut.

Harapan pelanggan merupakan perkiraan atau keyakinan pelanggan tentang apa yang akan diterimanya atau dirasakannya jika membeli atau mengkonsumsi suatu barang atau jasa. Sedangkan kinerja yang dirasakan adalah persepsi pelanggan terhadap apa yang diterima atau dirasakan setelah mengkonsumsi suatu barang atau jasa yang dibeli. Suatu pelayanan dinilai memuaskan apabila pelayanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan.

Apabila pelanggan merasa tidak puas terhadap suatu pelayanan yang disediakan, pelayanan tersebut dapat dipastikan tidak efektif dan tidak efisien dan pelanggan dapat melakukan tindakan pengembalian produk, atau secara ekstrim bahkan dapat mengajukan gugatan terhadap toko melalui seorang pengacara.

Menurut Kotler dan Armstrong (1997:10) mengungkapkan kepuasan pelanggan tergantung pada anggapan kinerja produk dalam menyerahkan nilai relatif terhadap harapan pembeli. Untuk menciptakan kepuasan pelanggan, toko harus menciptakan dan mengelola suatu sistem dapat memperoleh pelanggan yang lebih banyak dan mempunyai kemampuan mempertahankan pelanggan.

Menurut Basu Swasta dan Irawan (2008:60) kebanyakan perusahaan menetapkan untuk mencari laba sebagai tujuan yang hendak dicapai. Laba adalah

suatu akibat dari hasilnya perusahaan dalam mencapai tujuan, namun laba yang diinginkan tersebut bukanlah sekedar dari hasil penjualan saja tetapi harus dapat memberikan kepuasan kepada pembeli dengan memperhatikan lingkungan.

Menurut Husain Umar (2000: 51) ada empat faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen, antara lain:

1. Fasilitas dimaksud disini adalah segala sesuatu yang dapat dirasakan oleh para konsumen tentang semua hal yang menyangkut dengan keadaan konsumen selama belanja di toko asko
2. Kualitas produk dimaksud disini adalah kualitas produk jasa yang ditawarkan oleh pengelola toko.
3. Kualitas pelayanan bagi para pelaku jual beli terutama di bidang jasa pelayanan sangat mempengaruhi tingkat kepuasan konsumen. Konsumen biasanya melakukan evaluasi kecil terhadap pelayanan yang diberikan oleh pengelola terhadap pelayanan yang diberikan.
4. Kegiatan jual beli lebih mengarah pada aktivitas penjualan, dimana interaksi antara pengelola dengan konsumen dapat terbentuk sehingga dapat menciptakan hubungan yang baik antara pengelola dan konsumen sehingga tercipta kepuasan.

Menurut Kotler dan Keller (1997: 50) perusahaan yang berhasil menambahkan manfaat pada penawaran mereka sehingga pelanggan tidak hanya puas tetapi terkejut dan sangat puas. Pelanggan akan sangat puas bila mendapatkan pengalaman yang melebihi harapannya.

## **F. Hubungan kepuasan dengan loyalitas pelanggan**

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini berdampak pada persaingan dunia usaha yang semakin meningkat, baik perusahaan yang bergerak di bidang industri, perdagangan atau jual beli. Keberhasilan dalam persaingan akan tercapai apabila perusahaan bisa menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan memerlukan berbagai usaha agar tujuan yang telah direncanakan dapat tercapai.

Produk yang berkualitas dengan harga bersaing merupakan kunci utama dalam memenangkan persaingan, yang pada akhirnya akan dapat memberikan nilai kepuasan yang lebih tinggi kepada pelanggan. Pelanggan memiliki tuntutan nilai yang jauh lebih besar dan beragam karena pelanggan dihadapkan pada berbagai pilihan berupa barang maupun jasa yang dapat dibeli. Dalam hal ini penjual harus memberikan kualitas produk yang dapat diterima, agar pelanggan tidak beralih kepada pesaing.

Tingginya persaingan jual beli dalam perdagangan di pinang barus membuat toko lebih berhati-hati dalam merancang strategi pemasarannya. Salah satu cara agar dapat merebut pangsa pasar adalah dengan memperoleh pelanggan sebanyak-banyaknya. Perusahaan akan berhasil memperoleh pelanggan dalam jumlah yang banyak apabila dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan. Kepuasan pelanggan dapat memberikan beberapa manfaat, diantaranya hubungan antara perusahaan dan konsumen menjadi harmonis, memberikan dasar yang baik

bagi pembelian ulang, membentuk suatu rekomendasi dari mulut ke mulut yang menguntungkan perusahaan dan terciptanya loyalitas pelanggan.

Pelanggan yang puas dan loyal (setia) merupakan peluang untuk mendapatkan pelanggan baru. Mempertahankan semua pelanggan yang ada umumnya akan lebih menguntungkan dibandingkan dengan pergantian pelanggan karena biaya untuk menarik pelanggan baru bisa lima kali lipat dari biaya mempertahankan seorang pelanggan yang sudah ada (Kotler et al, 2000: 60). Istilah yang tepat adalah mempertahankan pelanggan sama dengan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Loyalitas pelanggan merupakan tujuan inti yang diupayakan pemasar. Hal ini dikarenakan dengan loyalitas sesuai dengan yang diharapkan, dapat dipastikan perusahaan akan meraih keuntungan. Loyalitas pelanggan sangat penting untuk dikenali pemasar dalam rangka menentukan strategi yang diperlukan untuk meraih, memperluas dan mempertahankan pasar.

Keuntungan yang terjadi di perusahaan sebagai besar diberikan dari para pelanggan-pelanggan yang loyal, dalam arti konsumen menggunakan kembali produk yang dimiliki, merekomendasikan produk di tengah ketatnya persaingan dan berita atau kabar tidak sedap mengenai produk atau perusahaan.

## **BAB V**

### **PENUTUPAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang konsep jual beli dalam perdagangan menurut Imam Syafi'i maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Konsep jual beli menurut Imam Syafi'i ialah menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang, dengan jalan melepaskan hak milik dari seseorang terhadap orang lainnya atas dasar kerelaan kedua belah pihak. Jual beli merupakan suatu perbuatan tukar-menukar barang dengan barang, tanpa bertujuan mencari keuntungan. Hal ini karena alasan orang menjual atau membeli barang adalah untuk suatu keperluan, tanpa memikirkan untuk ruginya. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa setiap perdagangan dapat dikatakan jual beli, tetapi tidak setiap jual beli dapat dikatakan perdagangan.
2. Dalam jual beli harus mengerti konsep dasar dalam jual beli yaitu melakukan pertukaran harta atas dasar saling rela, dalam melakukan jual beli harus memahami apa itu jual beli, hukum dan syarat jual beli, dasar hukum jual beli.
3. Konsep jual beli yang diterapkan di toko asko sudah hampir menerapkan konsep jual beli menurut Imam Syafi'i, dari hasil wawancara beberapa konsumen banyak di antara konsumen yang



senang berbelanja di toko asko karena toko asko memiliki kualitas barang yang baik, harga yang terjangkau dan pelayanan yang baik. Hanya saja persaingan antar toko semakin ketat sehingga tidak sedikit pula orang-orang yang berbelanja di toko-toko lain.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang sudah dipaparkan di atas, maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Jika ingin kelancaran dalam berdagang maka harus bisa menjalankan seperti yang sudah diajarkan oleh Imam Syafi'i.
2. Dalam berjual beli harus saling rela, jika tidak salah satu penjual atau pembeli maka tidak sah jual belinya, dan juga harus memahami dasar hukum dan syarat jual beli.
3. Agar meningkatkan kualitas baik itu barang, harga maupun pelayanan karena dalam dunia perdagangan persaingan pasti selalu ada.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

Abdurahman, 1986, *Perbandingan mazhab-mazhab*, Bandung: CV Sinar Baru

Abrianto, D., Setiawan, H. R., & Fuadi, A. (2018). Implementasi Kurikulum 2013 Pada Mata Pelajaran Alquran Hadits di MTs. Swasta Teladan Gebang Kab. Langkat. *Intiqad: Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*, 10(2), 283-298.

Abror Indal, 2009, *Studi kitab hadist*, Yogyakarta: Teras

Abbas Sirajudin, *sejarah dan keagungan mazhab syafi'i*

Amstrong, Kotler, 2009, *dasar-dasar pemasaran*, Bandung: Indeks

Arifinsyah, A., Ryandi, R., & Manshuruddin, M. (2019). Pesantren Religious Paradigm: Aqeedah, Plurality, and Jihad. *The Journal of Society and Media*, 3(2), 278-298.

Alfauzan bin Shaleh, 2003, *Mulakhkhas Fiqh jilid 2*, Jakarta: Pustaka Ibn Katsir

Al-fauzan Shaleh, 2006, *Fiqh sehari-hari*, Jakarta: Gema Insani

Ash Shiddeqy TM. Hasbi, 1997, *pokok-pokok pegangan imam madzhab*, Semarang

: Pustaka rezki putra

Boediono, 1981, *Ekonomi Internasional*, Jakarta: BEF Yogyakarta

Cawidu Harifudin, 1991, *Konsep kufr dalam Al-qur'an, suatu kejadian teologis*

*dengan pendekatan tematik*, Jakarta: bulan bintang

Chandra Gregorios, Tjiptono Fandi, 2016, *Service, Quality dan satisfaction*,

Yogyakarta: Andi

Ghazaly Abdul Rahman, 2010, *Fikih Muamalah*, Jakrta: Kencana Prenada Media

Hasbias-siddiq T.H, 2001, *Hukum-hukum fiqh Islam, tinjauan antara mazhab*,

*cet ke-2*, Semarang: PT Pustaka Rizki Putra

Kevin Lane Keller, Kotler Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran edisi 12*,

Yogyakarta: indeks

Manshuruddin, M., Rozana, S., & Abrianto, D. (2019). Character Education In Modern Islamic Boarding Schools: A Model From Indonesia. European Journal of Social Sciences Studies.

Mardani, 2011, *Hukum ekonomi syariah di Indonesia*, Bandung: PT Refika

Aditama

Mobarok Jaih, 2000, *Sejarah dan Perkembangan Hukum Islam*, Bandung: Remaja

Rosdakarya

Mobarok jaih, 2002, *Modifikasi Hukum Islam Studi tentang qaul qadim*

*dan qauljadid*, Jakarta: raja grafindo persada

Pusat Pembinaan bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, 1994, *Kamus*

*Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka

Redaksi Dewan, 2001, *Ensiklopedia Islam Cet, IX*, Jakarta: PT Ichtiar Van Hoeve

Rifa'i Moh, *Terjemah Khulasoh Kifayatun Al-ahyar*, Semarang: CV Toha Putra

Ryandi, R. (2020). *Pelaku dosa besar menurut Khawarij, Murji'ah dan*

*Mu'tazilah*

(Tinjauan Kritis dari Ahl Sunnah Wal-Jama'ah).

Sabiq Sayyid, *Fiqhal-Sunnah Jilid 12*, Bandung: Al-Ma'arif, t, th

Sabiq Sayyiq, 2000, *Fiqh as-sunnah, juz 3*, Semarang: Toha Putra, t.t

Suhendi Hendi, 1997, *fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja grafindo persada

Subakti R, 1995, *Aneka perjanjian, Cet, kesepuluh*, Jakarta: PT Citra Aditya bakti

Sugiono, 2011, *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, R&D*, Bandung: CV al-

fabeda

Syafi'i Imam, 2003, *Ringkasan kitab Al-umm*, Jakarta: pustaka azam

Syefei Rachmat, *penimbunan dan monopoli dagang dalam kajian fiqh*, Jakarta:

Departemen agama-mibar hukum

Tjitrosudibio R, 2006, *kitab undang-undang hukum perdata*, Jakarta: Pradya

Paramita

Ya'qub Hamzah, 1992, *kode etik dagang menurut Islam, pola pembinaan dalam*

*hidup ekonomi*, Diponegoro, Bandung

Yunus Mahmud, 2010, *Kamus Arab Indonesia*, Jakarta: PT Mahmud Yunus wa

djariyyah

Zuhaili Wabbah, 2008, *fiqh Imam Syafi'i*, Beirut: Dar-Fikri

Zuhaili Wabah, 2010, *Fiqih Imam Syafi'i*, terj. Muhammad Afifi, Abdul Hafis,  
Jakarta: Al mahirah