

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Didalam bab ini peneliti akan memaparkan data-data yang sudah ditemui oleh peneliti dilokasi penelitian. Yang akan ditemukan beberapa hal atau permasalahan yang dianggap penting dengan penelitian ini. Dalam penelitian ini banyaknya permasalahan yang peneliti temukan dalam praktek pembulatan harga yang terjadi di Fotocopy Naja di Desa Murtajih, Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan, dengan memfokuskan dua permasalahan yang *pertama*, praktek pembulatan harga yang terjadi di fotocopy Naja. *Kedua* bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap pembulatan harga fotocopy Naja di Desa Murtajih, Kecamatan Pademawu, Kabupaten Pamekasan. Pada bab ini peneliti akan mencari tahu tentang hasil temuan penelitian yang akan di peroleh dilapangan baik dari wawancara dan observasi, dan kali ini penelitiakan menggambarkan gambaran profil dari objek yang akan diteliti.

1. Profil Singkat Fotocopy Naja, Fotocopy Ananda, dan Kaconk Jaya

Fotocopy

a. Sejarah Berdirinya Fotocopy Naja

Fotocopy Naja ini berada di simpang tiga pasar pao di desa murtajih kecamatan Pademawu kabupaten Pamekasan. Awal mula terbentuknya fotocopy Naja ini pada 10 tahun yang lalu yaitu pada

tahun 2013, fotocopy ini merupakan usaha dari bapak suhriyanto ipar dari pemilik Naja cell yaitu bapak marsuki, fotocopy Naja ini tercipta saat banyaknya permintaan dan masukan dari para pelanggan Naja cell pada saat membeli pulsa atau pun paket data. Bapak marsuki juga melihat adanya peluang dari usaha fotocopy tersebut karena letaknya yang dekat dengan salah satu sekolah dasar yang ada di desa Murtajih. Pada saat itulah bapak marsuki langsung melakukan pembicaraan atau musyawarah dengan iparnya yaitu bapak suhriyanto mengenai masukan dari pelanggannya. Dari hasil pembicaraan mereka berdua akhirnya ipar dari pemilik Naja cell yaitu bapak suhriyanto sepakat membuka usaha fotocopy tersebut dengan modal awal dari bapak marsuki dan mereka juga sepakat nama yang akan dipakai untuk fotocopy ini adalah fotocopy Naja. Menurut bapak marsuki kata naja ini diambil dari bahasa arab yang artinya kesuksesan atau keberkahan. Kata Naja sendiri memiliki tempat yang istimewa di hati bapak marsuki pasalnya nama anak dan juga usaha yang menghantarkan beliau banyak meraih apa yang menjadi impiannya menjadi kenyataan itu dikasih nama Naja juga.

Fotocopy Naja ini menyediakan berbagai macam jasa dan juga menyediakan berbagai macam kebutuhan sekolah maupun kantor. Fotocopy ini memiliki satu karyawan yaitu atas nama ana maulidia remaja asal desa dasok yang beroperasi pada shif pagi

dari jam 06.30 wib sampai dengan jam 14.00 wib. Sedangkan pada shif malam dijaga langsung oleh pemiliknya yaitu bapak suhriyanto dari jam 14.00 wib sampai dengan jam 21.00 wib. Fotocopy naja ini beroperasi setiap hari dan libur atau tutupnya fotocopy ini hanya pada hari-hari tertentu contohnya yaitu pada saat hari raya idul fitri maupun hari raya idul adha.

b. Visi dan Misi Fotocopy Naja

1) Visi

Menjadi tempat fotocopy terbaik dan dapat di percayai oleh konsumen.

2) Misi

- a) Memberikan layanan dengan kualitas terbaik terhadap pelanggan.
- b) Memberikan kepuasan kepada para pelanggan atau konsumen.
- c) Menyediakan produk yang lengkap dengan kualitas terbaik dan terbaru dengan harga yang kompetitif.¹

c. Sejarah Berdirinya Kacong Jaya Fotocopy

Kacong jaya fotocopy ini berdiri pada tahun 2010 yang lalu, fotocopy ini didirikan oleh bapak ridwan selaku pemilik kacong jaya fotocopy ini, sejarah berdirinya fotocopy ini ketika

¹Suhriyanto, Pemilik Fotocopy Naja, Wawancara Pada 01 Mei 2023

bapak melihat adanya potensi yang sangat menjanjikan dari usaha fotocopy ini karena dahulu usaha fotocopy ini sangat jarang ditemukan bahkan para masyarakat harus jauh-jauh ke kota untuk sekedar menggandakan file atau dokumen. Alasan lain yaitu dengan letaknya yang berada di pinggir jalan raya, berdekatan dengan sekolah dasar dasok 2, berdekatan pula dengan sekolah madrasah dan tidak jauh dari balai desa membuat tekad bapak begitu kuat untuk membuka usaha fotocopy. Pada awalnya kacong jaya fotocopy ini hanya memiliki 1 mesin fotocopy saja akan tetapi seiring berjalannya waktu akhirnya mampu menambah satu mesin fotocopy yang sampai saat ini dipakai. Selain fotocopy, Kacong jaya fotocopy ini juga menyediakan berbagai macam alat tulis dan lain-lain.

1) Visi dan misi kacong jaya fotocopy

a) Visi

Menjadi tempat fotocopy yang unggul dan terbaik dalam memberikan pelayanan terhadap konsumen.

b) Misi

1. Memberikan hasil yang berkualitas
2. Memberikan pelayanan terbaik
3. Menciptakan kepuasan konsumen

4. Dan dapat bermanfaat bagi masyarakat²

d. Sejarah Berdirinya Ananda Fotocopy

Ananda fotocopy berdiri sejak tahun 2006 pada bulan juni silam, awal mula berdirinya tempat fotocopy ini dengan munculnya ide membuat usaha seorang pemiliknya yaitu atas nama bapak roni, sebenarnya bapak roni ini awalnya ingin membuka bengkel karena keahliannya dibidang tersebut akan tetapi dengan kondisi tempat yang berada di dekat samsat dan juga dekat dengan sekolah membuat bapak roni memutuskan untuk membuka usaha fotocopy karena melihat peluang usaha yang sangat menggiurkan. Sebelumnya bapak roni tidak memiliki keahlian dalam bidang fotocopy ini, beliau belajar secara otodidak menggunakan mesin fotocopy yang beliau punya kabarnya dahulu mesin fotocopy nya itu kecil kira-kira sebesar mesin print, seiring berjalannya waktu dan makin banyaknya konsumen akhirnya mesin fotocopynya di upgrade ke mesin yang lebih canggih dan juga lebih besar dari ukurannya.

1) Visi dan Misi Fotocopy Ananda

a) Visi

² Ridwan, Pemilik Kacong Jaya Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

Menjadi tempat fotocopy yang baik dan dapat di percaya oleh konsumen.

b) Misi

Memberikan pelayanan terbaik dan memberikan kepuasan terhadap pelanggan.³

e. Letak Geografis Fotocopy Naja

Letak fotocopy naja ini bisa dibilang sangat strategis, yang mana termpatnya berada di pinggiran kota dengan jarak kurang lebih 500m dari kota, selain itu lokasi fotocopy naja berbatasan dengan 3 desa sekaligus sehingga dapat dengan mudah dijangkau oleh banyak masyarakat. Adapun batas-batas Fotocopy Naja sebagai berikut:

- 1) Sebelah timur berbatasan dengan dengan Toko Azril (masuk wilayah desa Dasok)
- 2) Sebelah utara berbatasan dengan Toko Umi (masuk wilayah desa Buddagan)
- 3) Sebelah barat berbatasan dengan Toko Maskur (masuk wilayah desa Murtajih)
- 4) Sebelah selatan berbatasan dengan pasar pao (masuk wilayah desa Murtajih)

³ Roni, Pemilik Ananda Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

f. Letak Geografis Kacong Jaya Fotocopy

Kacong Jaya Fotocopy ini mempunyai letak geografis yang bisa dibidang cukup strategis melihat tempatnya yang berada dipinggir jalan raya juga cukup dekat dengan sekolah dasar dan tidak jauh dari balai desa setempat, hal itu membuat kacong jaya fotocopy ini memiliki banyak opsi sasaran diantaranya yaitu para siswa, para perangkat desa, dan juga masyarakat umum karena letaknya yang sangat strategis. Adapun batas-batas kacong jaya fotocopy ini sebagai berikut:

- 1) Sebelah timur berbatasan dengan pom mini
- 2) Sebelah utara berbatasan dengan rumah warga
- 3) Sebelah barat berbatasan dengan ruko
- 4) Sebelah selatan berbatasan dengan rumah warga

g. Letak Geografis Fotocopy Ananda

Letak Fotocopy Ananda ini terbilang sangat strategis karena berada ditengah-tengah kota selain itu fotocopy ananda ini berada di dekat instansi pemerintahan dan juga berdampingan langsung dengan sekolah negeri yang membuat fotocopy ini memiliki potensi yang sangat baik dengan sasaran para siswa dan juga masyarakat umum. Adapun batas-batas fotocopy Ananda adalah sebagai berikut:

- 1) Sebelah barat berbatasan dengan samsat pamekasan.

- 2) Sebelah utara berbatasan langsung dengan man 2 pamekasan.
- 3) Sebelah timur berbatasan dengan rumah warga.
- 4) Sebelah selatan berbatasan dengan sebuah ruko.

h. Produk-produk Fotocopy Naja

Usaha fotocopy tak terlepas dari yang namanya peralatan sekolah maupun peralatan kantor, hampir semua tempat fotocopy juga menyediakan apa yang menjadi kebutuhan para siswa, guru, perangkat desa, dan juga para masyarakat. Berbagai macam produk dan merk biasanya tersusun rapi di dalam etalase demi memenuhi kebutuhan para konsumennya. Fotocopy naja ini juga terkenal dengan kelengkapan barang dan jasa yang tersedia di tempat tersebut sehingga menjadi tempat favorit untuk dikunjungi dari berbagai kalangan konsumen. Adapun barang-barang yang ada atau yang tersusun rapi dalam etalasenya antara lain:

- 1) Jasa
 - a) Penjilitan
 - b) Pemotongan
 - c) Laminating
 - d) Fotocopy
 - e) Print
- 2) Produk
 - a) Bolpen

- b) Buku Tulis
- c) Map
- d) Gunting
- e) Lem
- f) Materai
- g) Dll.⁴

i. Produk-produk Kacong jaya fotocopy

Kacong jaya Fotocopy sebagai salah satu pilihan tempat yang baik bagi siswa, mahasiswa, para pekerja kantoran, dan masyarakat umum dalam memenuhi kebutuhannya untuk menggandakan dokumen atau file maupun membeli alat tulis kantor. Saat ini Kacong jaya Fotocopy telah menyediakan jasa dan segala macam produk barang dari berbagai jenis dan merek, berupa:

- 1) Map lamaran
- 2) Buku tulis
- 3) Buku gambar
- 4) Kertas karton
- 5) Buku tabungan
- 6) Folio bergaris

⁴ Suhriyanto, Pemilik Fotocopy Naja, Wawancara Pada 01 mei 2023

7) dll⁵

j. Produk-produk Fotocopy Ananda

Tempat fotocopy biasanya identik dengan alat-alat tulis, tak terkecuali juga di fotocopy ananda yang juga menyediakan berbagai macam alat tulis dari berbagai jenis barang dan juga merk. Adapun barang-barang yang tersedia di ananda fotocopy ini adalah sebagai berikut:

- 1) Buku tulis
- 2) Bolpen
- 3) Pensil
- 4) Penghapus
- 5) Map kertas
- 6) dll⁶

2. Praktik Pembulatan Harga Dalam Jual Beli di Fotocopy Naja Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan

Praktek pembulatan harga dalam transaksi jual beli di foto copy naja Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Sedangkan transaksi yang dilakukan dalam bentuk fotocopy tersebut. Pembeli membawa suatu dokumen yang ingin di fotocopy kemudian penjual mengambil dokumen dari pembeli yang ingindi fotocopy, kemudian setelah dokumen difotocopy

⁵ Ridwan, Pemilik Kacong Jaya Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

⁶ Roni, Pemilik Ananda Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

atau digandakan pembeli wajib membayar dengan harga yang telah disebutkan oleh penjual. Praktek jual beli merupakan transaksi yang sering kita jumpai di tengah kehidupan masyarakat seperti praktik pembulatan harga yang ada di Fotocopy Naja yang di pimpin langsung oleh Bapak Suhriyanto sebagai pemilik toko berikut hasil wawancaranya:

“berdirinya fotocopy naja ini sudah cukup lama dek, dari anak saya baru masuk sekolah dasar sampek sekarang anak saya sudah sekolah sma, waktu itu pada tahun 2013 ya sudah sekitar 10 tahunan saya membuka usaha ini. Untuk barang disini ada banyak dek kalo masalah barang atau itu, saya disini ada banyak barang atau produk kebutuhan anak-anak sekolah atau para pekerja kantoran seperti, bolpen, pensil, buku, penggaris, penghapus, lem, amplop, map, buku gambar, stempel, klip, materai dan masih banyak yang lainnya. Selain itu disini saya juga menyediakan beberapa jasa seperti jasa print, laminating, penjilitan, dan pemotongan.”⁷

Selain di fotocopy naja penulis juga melakukan wawancara di kacong jaya fotocopy dan menanyakan hal yang sama kepada bapak ridwan selaku pemilik kacong jaya fotocopy yang bearada di desa dasok, berikut tanggapannya:

“jadi kacong jaya fotocopy ini saya dirikan sejak tahun 2010 dek, ya bisa dibilang lumayan lama juga sih berdirinya. Untuk persediaan barang atau produk disini saya telah berusaha menyediakan seluruh kebutuhan yang pelanggan inginkan atau butuhkan, terutama kebutuhan para siswa, para perangkat desa, dan juga para pelanggan yang lain. Menurut saya barang yang sudah saya sediakan disini sudah dapat memenuhi kebutuhannya masing-masing. Untuk barang atau produk disini saya ada seperti buku, bolpen, penghapus, pensil, map, kertas karton, dan lain-lain. Untuk jasa nya disini hanya menyediakan fotocopy, laminating dan juga penjilitan , untuk print belum ada soalnya

⁷Suhriyanto, Pemilik Fotocopy Naja, Wawancara Pada 01 mei 2023

untuk uangnya saya putar untuk yang lainnya yang lebih bermanfaat untuk saat ini.”⁸

Peneliti juga melakukan wawancara kepada bapak roni selaku pemilik fotocopy Ananda yang terletak di jalan kh.wahid hasyim berikut tanggapannya:

“berdirinya ananda fotocopy ini dek sudah lama sekali sejak tahun 2006 bulan 6, ya dulu buka usaha ini karena adanya peluang yang cukup menjanjikan dari letak yang strategis ini. Disini dek untuk barang yang ada di fotocopy ini saya disini menyediakan beberapa macam barang kebutuhan sekolah seperti alat-alat tulis dan juga yang lainnya, untuk saat ini memang sudah tidak telalu lengkap, tidak seperti yang dulu dek, kalo dulu saya masih lengkap tapi sekarang sudah tidak begitu lengkap lagi sejak covid itu.”⁹

Dari hasil wawancara ketiga informan dan hasil dari observasi yang peneliti lakukan maka dapat disimpulkan bahwa fotocopy naja bisa dibilang yang paling muda atau paling baru diantara ketiga tempat fotocopy tersebut meskipun usianya sudah 10 tahun. Untuk usaha fotocopy yang paling lama berdiri yaitu ananda fotocopy yang dimiliki bapak roni ini karena sudah 17 tahun lamanya berdiri. Untuk ketersediaan barang atau produk fotocopy naja bisa dibilang yang paling lengkap diantara ketiganya karena banyaknya barang maupun jasa yang tersedia di tempat fotocopy naja tersebut dan sudah cukup dibilang lengkap dalam memenuhi kebutuhan para siswa, mahasiswa, para perangkat desa, dan juga para masyarakat.

Dengan adanya tempat fotocopy yang lengkap memudahkan masyarakat atau siswa dalam membeli kebutuhan sekolah tanpa harus jauh-

⁸Ridwan, Pemilik Kacong Jaya Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

⁹Roni, Pemilik Ananda Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

jauh pergi untuk memenuhi segala kebutuhannya karena telah disediakan dengan lengkap. Harga di fotocopy memang berbeda-beda namun hal tersebut sudah seimbang dengan kualitas yang disediakan di tempat fotocopy terutama pada pelayanan yang diberikan kepada customer. Namun dari murah atau mahal nya harga yang dipatok tersebut tidak menjadi alasan bagi masyarakat karena sekarang ini banyak yang lebih mengutamakan ketersediaan barang dari suatu tempat fotocopy tersebut.

Dalam dunia usaha penetapan harga dari sebuah barang atau jasa sangatlah penting karena sekarang persaingan usaha yang semakin ketat, maka dari itu mereka berlomba-lomba untuk memberikan harga yang terbaik demi membuat para masyarakat tergiur dan datang ke tempat usahanya. Bukan hanya dari segi harga dari segi pelayanan terhadap konsumen juga sekarang sangat di perhatikan, tak terkecuali dalam usaha fotocopy mereka juga berlomba-lomba memberikan pelayanan dan harga yang terbaik terhadap konsumennya. Meskipun dalam dunia fotocopy ini tak terlepas dengan yang namanya pembulatan harga akan tetapi para pemilik usaha fotocopy memiliki caranya masing-masing dalam menghadapi fenomena tersebut. Seperti hasil dari wawancara yang peneliti lakukan kepada bapak suhriyanto selaku pemilik dari fotocopy naja, berikut pernyataannya:

”Gini dek, untuk harganya disini saya berani bersaing dengan tempat fotocopy yang lain karena saya menetapkan harga perlembar itu sebesar 200 rupiah yang bisa dibilang sangat murah dan paling murah diantara yang lainnya, dan untuk masalah pembulatan harga disini sering terjadi karena ketidakterediaan uang receh untuk pecahan 100 atau 200 rupiah, seperti contoh yang sering terjadi di tempat fotocopy saya dimana ada orang

yang membawa ktp atau kartu keluarga untuk difotocopy namun orang itu hanya meminta satu lembar, mau tidak mau kami terpaksa melakukan pembulatan harga dan mengharuskan pembeli membayar sebesar 500 rupiah karena gaada uang receh untuk uang sisanya. Jadi pembulatan disini dilakukan karena situasi yang seperti ini dek, uang receh susah carinya dan ada beberapa masyarakat yang sudah menganggap uang pecahan 100 atau 200 rupiah itu tidak laku lagi.”¹⁰

Penulis juga mewawancarai tempat fotocopy yang lain mengenai penetapan harga dan pembulatan harga tersebut, yaitu dengan bapak Ridwan selaku pemilik Kacong Jaya fotocopy berikut wawancaranya:

“Harga yang saya patok sesuai dengan harga di tempat lain dek, yaitu 250 rupiah perlembar itu sudah harga rata-rata di tempat fotocopy bahkan di tempat lain mungkin ada yang lebih dari itu dek, untuk pembulatan harga di tempat kacong jaya fotocopy ini apabila ada transaksi yang mengharuskan adanya pembulatan disini saya sebagai pemilik mengintruksikan kepada karyawan untuk membulatkan keharga yang lebih rendah. Semisal contohnya seperti ini, ada seseorang ingin menggandakan suatu dokumen sebanyak 3 lembar, kan disini harga perlembaranya itu 250 rupiah dikali 3 lebar itu kan sama dengan 750 rupiah, nah itu penetapan harganya itu saya memilih untuk membulatkan ke harga yang lebih rendah yaitu 700 rupiah dan sisa 300 rupiahnya saya kasih permen karena sekarang gaada uang receh pecahan 100 dan 200 rupiah. Dan juga bagi saya pribadi dek, lebih baik milik saya yang keikut orang lain dari pada saya makan hak milik orang lain.”¹¹

Selanjutnya penulis juga mewawancarai pemilik dari fotocopy Ananda yaitu kepada bapak roni berikut tanggapannya:

“Disini saya mematok harga 250 rupiah untuk satu lembar fotocopyan dek sama kayak di tempat yang lain,dan apabila ada transaksi yang sisanya harus mengeluarkan uang pecahan seperti 100 atau 200 rupiah yang saat ini sangat sulit menemukannya saya memiliki inisiatif untuk menanyakan atau menawarkan terlebih dahulu kepada pelanggan, seperti contohnya kan biasanya ada orang yang hanya butuh satu lembar fotocopy

¹⁰Suhriyanto, Pemilik Fotocopy Naja, Wawancara Pada 01 mei 2023

¹¹Ridwan, Pemilik Kacong Jaya Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

dokumennya, disini kan saya mematok harga 250 per lembarnya dan otomatis uang receh pecahan 100 dan 200 saya tidak menyediakan ya akhirnya saya memberitahu dan menawarkan kepada pembeli terlebih dahulu bahwa sanya untuk uang receh pecahan kecil sudah tidak ada dan tidak laku bagi masyarakat sekarang, dan untuk uang sisanya saya kasik satu lembar lagi agar pas dengan uangnya. Sehingga antara saya dan pembeli tidak ada yang merasa keberatan atau kekecewaan karena akadnya sudah jelas .”¹²

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan terhadap tiga tempat fotocopy diatas dapat disimpulkan bahwa ketiga tempat fotocopy itu memiliki cara tersendiri dalam menghadapi transaksi pembulatan harga seperti di fotocopy naja langsung membulatkan harga tanpa adanya pemberitahuan terselbih dahulu terhadap konsumen, yang kedua yaitu di kacong jaya fotocopy dimana pemiliknya tersebut membulatkan harga ke harga yang lebih kecil dan menambahkan permen sebagai ganti dari uang sisanya. Berbeda lagi di tempat ananda fotocopy yang mana pemiliknya yaitu bapak roni memilih untuk memberitahu terlebih dahulu dan menawarkan untuk kepada pembeli untuk uang sisanya akan diganti dengan fotocopy lagi agar harga dan uangnya sesuai sehingga tidak perlu membulatkannya lagi. .

Tempat fotocopy telah menjadi daya tarik tersendiri dari berbagai kalangan yaitu siswa, mahasiswa, para pekerja kantoran, atau pun para masyarakat. Sejatinya sasaran utama dari suatu tempat fotocopy adalah kalangan mahasiswa atau siswa yang sedang menempuh pendidikan ataupun dikalangan guru-guru karena biasanya tempat fotocopy ini kebanyakan berada

¹²Roni, Pemilik Ananda Fotocopy, Wawancara Pada 01 mei 2023

di tempat yang dekat dengan sekolah atau instansi. Namun tidak selamanya dalam menjalankan usaha ini tidak meiliki kendala akan tetapi berbagai persoalan harus di hadapi oleh pengelola tersebut, mulai dari permasalahan persaingan usaha dan juga penyediaan stok barang ataupun uang kembalian. Ketersediaan uang kembalian yang dibidang uang receh hal tersebut menjadi persoalan yang unik bagi para pemilik. Keberadaan uang receh untuk sekarang ini sangat sulit ditemui dan sudah banyak juga orang-orang yang tidak mau dengan uang receh karena banyak masyarakat yang sudah menganggap tidak laku, sehingga para pemilik fotocopy tersebut kesusahan dalam menyediakan uang receh atau uang logam untuk memberikan kepada customer.

Hal ini menjadi penyebab para pemilik fotocopy melakukan praktek pembulatan harga dalam pengembalian uang kepada customer di tempat fotocopy tindakan ini dilakukan oleh pemilik fotocopy yang membulatkan kembalian sisa pembayaran pada nominal yang kecil dan dilakukannya tanpa meminta persetujuan terlebih dahulu kepada customer atau menginformasikan terhadap pembulatan yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli bahwa dari sisi uang pembayaran tersebut terdapat sisa kembalian. Hal ini terjadi fotocopy naja dalam mengembalikan sisa kembalian fotocopy kepada customer. Praktik pembulatan dan pengembalian sisa uang seperti ini terjadi di fotocopy naja.

Berikut tanggapan bapak suhriyanto bahwa ditoko naja tersebut terdapat pembulatan harga dalam transaksinya:

“jadi perihal tersebut itu dilakukan terpaksa karena keberadaan uang receh atau uang logam tersebut sulit ditemukan apa lagi uang logam yang nominalnya sangat kecil seperti, Rp 50 dan Rp 100, yang saat ini sulit ditemukan. Dari susahnya uang receh itu tempat fotocopy kami memutuskan untuk mmebulatkannya agar dapat memudahkan penghitungan dan pengembalian uang sisanya , apalagi sekarang sudah banyak masyarakat yang mengerti akan hal itu, bahkan ada beberapa masyarakat yang sudah menganggap uang pecahan 100 atau 200 itu sudah tidak laku atau tidak bisa di transaksikan.”¹³

Selanjutnya penulis juga mewawancarai ana maulidia selaku karyawan di fotocopy naja mengenai mengapa terjadi pembulatan berikut tanggapannya:

“iya mas, karena disini system pembayarannya masih dilakukan secara cash maka mau tidak mau ada pembulatan harga. Disini tidak menyediakan uang kecil seperti 100 atau 200 yang sekarang keberadaanya sudah langka, maka dari itu saya langsung saja membulatkannya tanpa menginformasikan atau meminta persetujuan terlebih dahulu kepada pembeli.”¹⁴

Selain pemilik fotocopy dan karyawan penulis juga mewawancarai ibu sitti selaku pembeli di fotocopy naja tersebut kenapa ibu memilih untuk datang ke tempat fotocopy ini berikut tanggapannya:

“jadi disini itu tempat langganan saya dek, sudah dari dulu saya fotocopy atau membeli atk disini, menurut saya disini itu lengkap dan juga saya tidak hanya melihat dari kelengkapan barangnya saja melainkan dari harga barang tersebut yang lebih murah dibandingkan dengan tempat sebelah atau pun di tempat yang lain.”¹⁵

Senada dengan apa yang di sampaikan oleh ibu sitti, ibu ririn selaku pembeli di fotocopy naja juga memberikan tanggapannya:

¹³Suhriyanto, Pemilik Fotocopy Naja, Wawancara Pada 01 mei 2023

¹⁴Ana, Karyawan Fotocopy Naja, Wawancara Pada 01 mei 2023

¹⁵ Sitti, Pembeli di Fotocopy Naja, Wawancara Pada 02 mei 2023

“saya memilih membeli disini karena kebetulan tempat fotocopy ini berada didekat tempat sekolah anak saya, dan juga karena di tempat fotocopy ini terbilang cukup lengkap dan yang anak saya butuhkan disini ada semua, tidak hanya itu saja harga fotocopy dan prinan disini itu sedikit lebih murah di bandingkan di tempat sebelah.”¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap kedua informan diatas di sini banyak pengunjung untuk membeli barang atau alat-alat yang mereka butuhkan itu tersedia ditempat foto copy tersebut dan banyak pengunjung juga memilih tempat fotocopy naja karena ditempat tersebut menyediakan berbagai macam kebutuhan sekolah, kantor dan juga kebutuhan masyarakat.

Setelah melakukan percakapan dengan customer atau pembeli di foto copy naja tidak semua pembeli memahami atau mengetahui bahwa barang yang mereka beli atau saat memfotocopy ditempat fotocopy tersebut di lakukan pembulatan harga. Berikut ini ada beberapa tanggapan dari salah satu respondent mengenai pengetahuan mereka terhadap pebulatan harga pada saat mereka melakukan sebuah transaksi dalam jual beli di fotocopy naja, berikut tanggapan dari Ferdi:

“kalo menurut saya dek, sebenarnya untuk uangnya saya tidak keberatan sama sekali akan tetapi caranya itu loh yang menurut saya pribadi tidak bisa dibenarkan, kan saya itu tadi memfotocopy 4 lembar yang seharusnya itu kena 800 rupiah dan itu masih tersisa uang 200 rupiah ternyata penjual langsung membulatkannya menjadi 1000 tanpa adanya pemberitahuan atau konfirmasi terlebih dahulu kepada saya kalo harganya akan dibulatkan, memang hal tersebut sudah dianggap lumrah atau tidak keberatan, memang nilai yang dibulatkan oleh penjual itu kecil akan tetapi seharusnya hal tersebut meskipun sekecil apapun

¹⁶Ririn, Pembeli di Fotocopy Naja, Wawancara Pada 02 mei 2023

itu setidaknya tidak langsung beranggapan hal yang lumrah dan seharusnya ada konfirmasi dari penjual terkait dengan pembulatan harga fotocopy dalam pengembalian tersebut.”¹⁷

Dari yang disampaikan oleh Ferdi penulis menyimpulkan bahwa dalam melakukan suatu pembulatan harga dalam pembayaran atau pengembalian uang seharusnya ada pemberitahuan atau menginformasikan kepada sipembeli terlebih dahulu,

Senada dengan pernyataan Ferdi penulis juga mewawancarai Ida selaku pembeli berikut tanggapannya:

“jadi dengan adanya pembulatan harga karena ketidaktersediaannya uang receh yang sekarang sudah cukup langka saya pribadi memaklumi dengan situasi tersebut, jika dalam suatu transaksi jual beli di fotocopy naja akan lebih baik lagi apabila sisa dari uang fotocopy tersebut bisa diganti dengan permen atau diajukan penawaran untuk menamabah satu lembar lagi agar harga tersebut pas dan tidak ada pembulatan harga.”¹⁸

Sesuai dengan apa yang sudah disampaikan oleh informan dapat disimpulkan bahwa pembulatan harga yang dilakukan di fotocopy naja hendaklah melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada pembeli. Hal tersebut dianggap sepele dari kebanyakan orang, karena dengan dari nominal yang kecil dan uang receh yang dibilang tidak dibutuhkan atau tidak laku lagi akan tetapi sekecil apapun uang tersebut itu masih terdapat hak pembeli, dalam hal ini pada tempat fotocopy naja terdapat ketidakselarasan dalam hukum Islam atau tidak sesuai dengan prinsip-prinsip dalam bermuamalah, dengan tidak adanya

¹⁷Ferdi, Pembeli di Fotocopy Naja, Wawancara Pada 02 mei 2023

¹⁸Ida, Pembeli di Fotocopy Naja, Wawancara Pada 02 mei 2023

keterbukaan antara penjual dan pembeli dan tidak adanya informasi tentang pembulatan harga pembayaran fotocopy.

Dalam menjalankan muamalah terutama dalam hal jual beli kejujuran atau keterbukaan penjual kepada pembeli itu sangat penting dan seharusnya di priorotaskan untuk menghindari hal-hal yang menyimpang dari prinsip-prinsip bermuamalah untuk menghindari hal-hal yang dapat merugikan diri sendiri ataupun orang lain. Dalam melakukan transaksi jual beli seharusnya berjalan dengan sebagai mana mestinya agar tidak ada kekecewaan dari customer seperti apa yang disampaikan oleh fausi berikut tanggapannya:

“ya awalnya saya kaget ketika mengetahui bahwa uang yang saya terima tidak sesuai dengan yang di nota, memang uangnya itu tidak seberapa akan tetapi saya merasa sedikit kecewa bukan karena uangnya tetapi karena tidak adanya konfirmasi atau pemberitahuan terlebih dahulu dari penjual bahwa tidak ada uang kembalian yang receh atau nominal kecil sehingga akan dibulatkan, sebaiknya kanada pemberitahuan terlebih dahulu agar tidak ada yang merasa dirugikan dalam transaksi tersebut”.¹⁹

Dengan terjadinya praktik pembulatan harga difotocopy tersebut, mengakibatkan pembeli merasa dirugikan atau di kecewakan mengenai pembulatan harga tersebut, dalam praktik pembulatan harga ini adalah suatu kesengajaan yang dilakukan oleh penjual atau pemilik fotocopy kepada customer ataupun pembeli.

Sampai saat ini pembulatan harga dalam pembayaran transaksi fotocopy sudah dianggap hal biasa atau suatu kebiasaan yang dilakukan di

¹⁹Fausi, Pembeli di Fotocopy Naja, Wawancara Pada 02 mei 2023

tempat fotocopy tersebut, tidak hanya di tempat fotocopy saja mungkin juga di tempat yang lain yang tidak memiliki ketersediaan uang receh, kebiasaan tersebut seharusnya tidak dilakukan terus menerus atau di hentikan agar tidak menjadi kebiasaan meskipun sebagian besar masyarakat menganggap hal yang sepele atau wajar. Akan tetapi tidak semua masyarakat yang setuju dengan praktek pembulatan harga tersebut apalagi kalau dilakukan secara sepihak, maka praktik pembulatan tersebut tidak selamanya di setujui. Oleh karena itu hal tersebut harus di evaluasi dan dijadikan bahan pertimbangan terlebih dahulu agar terciptanya sebuah transaksi yang dilandaskan dengan saling rela dan tidak ada yang merasa dirugikan .

B. Temuan Penelitian

Dari hasil pengumpulan data yang telah di paparkan oleh peneliti terkait dengan bagaimana praktik pembulatan harga dan analisis hukum ekonomi syariah terhadap pembulatan harga dalam transaksi jual beli di fotocopy naja, terdapat beberapa temuan yang ditemukan adalah sebagai berikut.

- 1. Praktik Pembulatan Harga Dalam Transaksi Jual Beli di Fotocopy Naja Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.**
 - a. Pemilik fotocopy Naja membulatkan harga secara langsung tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu kepada pembeli.
 - b. Pembulatan dilakukan penjual karena sulitnya mencari uang receh atau pecahan kecil dan sebagian masyarakat juga sudah menganggag uang

receh itu tidak bisa di gunakan kembali dalam melakukan transaksi jual beli.

- c. Dari beberapa pembeli yang melakukan transaksi difotocopy Naja tersebut ada juga yang merasakan kekecewaan dengan adanya pembulatan harga secara sepihak tanpa adanya persetujuan dari pemebeli yang dilakukan oleh penjual.

C. Pembahasan

1. Praktik Pembulatan Harga Dalam Transaksi Jual Beli di Fotocopy Naja Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

Islam juga mengajarkan agar kehidupan antara individu yang satu dengan yang lainnya dapat ditegakkan atas nilai-nilai positif agar bisa terhindar dari tindakan pemerasan atau pun penipuan. Termasuk juga dalam transaksi ekonomi dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup harus dilakukan dengan cara yang benar, sesuai dengan aturan yang berlaku.²⁰

Manusia sebagai makhluk social juga mempunyai kodrat dalam hidup bermasyarakat, disadari atau tidak bahwa manusia selalu berhubungan satu sama lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan manusia yaitu dengan melakukan transaksi jual beli. Dalam transaksi jual beli akan muncul hak dan kewajiban ketika kesepakatan telah dicapai, yakni hak pembeli untuk menerima barang dan kewajiban penjual untuk menyerahkan barang dan kewajiban pembeli untuk menyerahkan harga barang (uang), serta hak

²⁰Indri, *Hadis Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2015), 158.

penjual untuk menerima uang.²¹ Pada intinya jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai manfaat untuk penggunaannya, kedua belah pihak telah menyepakati yang telah dibuat.

Praktik pembulatan harga ini terjadi di fotocopy Naja antara pemilik usaha sebagai penjual dengan masyarakat selaku pembeli. Diawali dengan masyarakat yang datang dengan membawa sebuah dokumen untuk menggandakan dokumennya, kemudian menyerahkan kepada pemilik fotocopy untuk di gandakan, setelah di gandakan pembeli diwajibkan untuk membayar sesuai dengan penjual sebutkan karena totalnya mengharuskan adanya pembulatan harga demi memudahkan perhitungan dan juga susah nya keberadaan uang receh .

Ketidak tersediaan uang kembalian yang dibilang uang receh hal tersebut menjadi persoalan yang unik bagi para pemilik jasa fotocopy. Keberadaan uang receh yang saat ini sulit ditemui dan juga banyaknya orang-orang tidak mau dengan uang receh dan menganggap uang receh itu sudah tidak laku, sehingga para pemilik fotocopy tersebut kesusahan dalam menyediakan uang receh atau uang logam untuk memberikan kepada customer. Maka dari itulah pembulatan itu tercipta.

Hal ini menjadi penyebab pemilik fotocopy melakukan praktek pembulatan harga dalam pengembalian uang kepada customer di tempat

²¹Akbar Sabani, "Jurnal Al-Amwal". *Pembulatan Harga Pada Transaksi Jual Beli di Minimarket*, Vol 4 No 1, (Maret 2020), 2.

fotocopy naja, tindakan ini dilakukan oleh pemilik fotocopy naja dengan membulatkan harga kembalian sisa pembayaran pada nominal yang kecil dan dilakukannya tanpa meminta persetujuan terlebih dahulu kepada customer, atau menginformasikan terhadap pembulatan yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli bahwa dari sisi uang pembayaran tersebut terdapat sisa kembalian yang nominalnya kecil.

Dalam praktik pembulatan tersebut juga dilakukan oleh karyawan fotocopy Naja tanpa meminta persetujuan atau tanpa menginformasikan kepada konsumen. Sehingga seringkali ketika berbelanja di fotocopy Naja konsumen akan menemukan uang kembalian yang tidak sesuai dengan jumlah yang tertera di nota. Sehingga menyebabkan dari sekian banyak konsumen merasa dikecewakan oleh hal tersebut, karena dalam praktik pembulatan tersebut tidak adanya kesepakatan atau pemberitahuan antara penjual dan pembeli dalam pembulatan tersebut.

2. Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap pembulatan Harga di Fotocopy Naja Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

Sebagai makhluk sosial manusia memiliki kodrat untuk hidup berdampingan dalam masyarakat. Manusia senantiasa berhubungan dengan orang lain karena ia mempunyai tuntutan untuk memenuhi kebutuhannya dan kebutuhan lawan interaksi sosialnya. Pergaulan hidup tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungannya dengan orang lain disebut

muamalah, seperti jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam dan lain-lain.²²

Interaksi yang banyak sekali digunakan dalam kehidupan sehari-hari adalah jual beli. Allah mensyariatkan jual beli sebagai suatu kemudahan untuk manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia mempunyai kebutuhan yang berbeda. Untuk memenuhi kebutuhan itu seseorang tidak mungkin memberinya tanpa ada imbalan. Untuk itu, diperlukan hubungan interaksi dengan sesama manusia. Interaksi jual beli merupakan contoh dalam bermuamalah.²³

Jual beli merupakan bentuk perjanjian, dalam hukum islam perjanjian jual beli disebut juga dengan akad. Kata akad mengacu pada terjadinya dua perjanjian atau lebih, yaitu apabila seseorang mengadakan perjanjian kemudian ada orang lain yang menyetujui akad tersebut sehingga ada orang yang saling terikat dalam perjanjian itu.²⁴

Jual beli dalam hukum Islam merupakan kegiatan yang didalamnya ada beberapa rukun yang harus di laksanakan dalam melakukan jual beli seperti, penjual, pembeli, sighat (ijab qabul) dan objek akad. Namun rukun jual beli seperti ini merupakan rukun setiap akad (bukan hanya rukun jual beli). Ada ulama yang menjelaskannya secara logis sederhana bahwa rukun jual beli hanya ada tiga seperti, pihak-pihak yang berakad dimana ada pihak

²²Abdul Muhib, "Hukum Islam dan Muamalah (Asas-asas hukum islam dalam bidang muamalah)" *Jurnal Penelitian dan Pemikiran Keislaman*, Vol. 5 No. 5 (Februari 2018), 73

²³Harun, *Fiqih Muamalah* (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), 2-3

²⁴Zainal Abidin, *Akad Dalam Transaksi Muamalah Kontemporer* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 12

penjual dan pembeli, objek jual beli, dimana harga dalam pembulatan yang terjadi di fotocopy Naja adanya objek atau harga yang ditetapkan (dihargakan), *sighat* atau ijab qabul.

Dalam hal ini pembulatan harga yang dilakukan di fotocopy Naja disebabkan oleh beberapa faktor yang salah satunya yaitu sulitnya menemukan uang kembalian yang bentuknya uang receh atau uang koin yang peredarannya sudah sangat jarang ditemukan. Sehingga menyebabkannya pemilik fotocopy melakukan praktek pembulatan harga dalam pengembalian uang kepada pembeli di tempat fotocopy Naja. Tindakan ini dilakukan oleh pemilik fotocopy Naja tanpa meminta persetujuan terlebih dahulu kepada customer, atau menginformasikan terhadap pembulatan yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli.

Pada permasalahan pembulatan harga yang terjadi dimana pembeli tidak bisa dikatakan telah sepakat atau telah merelakannya. Karena pada pembulatan yang dilakukan oleh pemilik usaha fotocopy tampak disengaja dengan langsung membulatkan harga tanpa adanya kesepakatan dengan pembeli. Jadi bukan berarti dari sekian banyaknya pembeli mereka merasa tidak keberatan dengan adanya pembulatan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pemilik usaha fotocopy Naja ini. Namun faktanya ada pembeli yang masih kurang senang dan merasa kurang setuju dengan adanya praktik pembulatan tersebut.

Praktik pembulatan harga dalam transaksi yang dilakukan bisa dilihat dari *sighat* (akadnya), dimana pada praktiknya perbuatan tanpa

adanya ucapan atau pemberitahuan terlebih dahulu kepada pembeli tidak sah tanpa adanya keridhaan yang berakad (pembeli). Pada hal ini seharusnya pemilik fotocopy Naja menginformasikan terlebih dahulu kepada pembeli atau pun harus lebih terbuka untuk menjelaskan terkait dengan pembulatan harga dalam pembayaran atau pengebalian yang memang harus terjadi karena adanya pengembalian dengan bentuk mata uang receh yang keberadaannya sekarang sudah langka.

Pada praktik pembulatan harga yang terjadi pihak pembeli seakan dipaksa, dalam artian mau tidak mau pembeli harus menerima adanya pembulatan tersebut. Pada transaksinya seharusnya tidak dapat dikategorikan sebagai sebuah kemakluman, dan apabila pembulatan harga tersebut di masukkan kepada laba atau keuntungan maka uang pembulatan tersebut menjadi *gharar* (penipuan). Meski dalam hal itu pelaku usaha tidak bisa lepas dari praktik pembulatan harga karena juga merasa sama-sama terpaksa karena ketiadaannya uang kembalian receh atau koin.

Dalam aspek kegiatan bermuamalah yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah Islam, maka hal ini sangat dilarang keras, Islam sangat menganjurkan kepada umatnya agar mencari nafkah dengan jalan yang telah di benarkan yaitu jalan yang halal dan baik. Dalam jual beli penjual harus memberikan takaran yang sesuai dengan permintaan dan mengembalikan uang kembalian yang sesuai serta pembeli memberikan nilai tukar barang yang sesuai juga. Sebab tanpa adanya kesesuaian sama

halnya dalam jual beli tersebut terdapat aspek bathil. Sebagaimana dalam firman Allah dalam *Q.S An-nisa: 29* yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²⁵

Kata perniagaan pada ayat tersebut memiliki makna sebagai sarana mencari penghasilan yang baik dan halal. Dimana hal tersebut diajarkan oleh Allah SWT kepada hambanya agar digunakan sebagai sarana mencari karunianya dengan cara yang halal.

Nominal pecahan yang dilakukan dan tidak di kembalikan menurut hukum Islam pada dasarnya tidak boleh dilakukan karena sekecil apapun nilai nominal pecahan yang dibulatkan mempunyai nilai dan hak milik pembeli. Muamalah yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariat salah satunya adalah mengedepankan prinsip kerelaan.

Praktik pembulatan harga yang di sebutkan diatas sebagian besar masyarakat juga telah menganggap wajar dan memaklumi hal tersebut, karena kerugian yang di timbulkan juga tidak seberapa. Disisilain masyarakat juga lebih menginginkan barang yang dibeli, ketimbang

²⁵ QS. An-Nisa' (4) 29.

mengurus uang sisa kembalian yang nilainya kecil. Akan tetapi memang tidak dapat dipungkiri bahwa masih ada sebagian kecil masyarakat merasa kurang puas dengan praktik pembulatan harga tersebut. Ketidakpuasan atau ketidakrelaan yang terjadi pada salah satu pihak dapat menandakan tidak adanya unsur kerelaan pada salah satu pihak yang berakad. Bila dalam pembulatan harga ada pembeli yang merasa kurang rela karena harga awal tersebut di bulatkan, maka dia dapat memilih untuk dapat meneruskan sehingga pembeli harus rela atas sisa uang kembaliannya, atau membatalkan jual beli pada saat melakukan sebuah transaksi.

Dengan demikian, setiap permasalahan yang terjadi di tengah-tengah kehidupan masyarakat harus di sikapi dengan sudut pandang yang objektif. Kemudian harus di cari pokok permasalahan yang ada, kenapa bisa jadi demikian. Sehingga kita akan lebih berhati-hati dalam mengklarifikasi hukum terhadap permasalahan yang ada. Karena pada dasarnya persoalan yang terjadi terkadang tidak selesai begitu saja yang hanya sebatas justifikasi hukum halal dan haram saja.

Dalam melakukan transaksi jual beli boleh melakukan khiyar selama mereka belum berpisah. Jika keduanya melakukan transaksi dengan benar dan jelas, keduanya diberkahi dalam jual beli mereka. Jika mereka menyembunyikan dan berdusta, Allah SWT akan memusnahkan keberkahan jual beli mereka. Karena itu dalam dunia perdagangan, Islam mengajarkan agar para pihak bertindak jujur, kejujuran dalam jual beli ini

menempatkan mereka yang melakukan sebuah transaksi pada tempat yang baik dan mulia dalam pandangan Allah.

Tempat yang terhormat bagi pedagang yang jujur di sejajarkan dengan para nabi, karena berdagang dengan jujur berarti menegakkan kegunaan dan keadilan yang merupakan misi para nabi. Disejajarkan dengan orang-orang shalih, karena pedagang yang jujur merupakan bagian dari amal shalihnya, sedangkan persamaan dengan para syuhada, karena perdagangan adalah perjuangan membela kepentingan dan kehormatan diri dan keluarganya dengan cara yang benar dan adil.

Sebagaimana dalam teori di jelaskan bahwa transaksi yang dikatakan tidak sah apabila tidak memenuhi syarat yang di tetapkan oleh syara'. Oleh karena itu hukumnya haram untuk dilakukan. Adapun jual beli yang dilarang dalam Islam adalah sebagai berikut:

a) Jual beli gharar

Yaitu jual beli yang mengandung unsure penipuan dan penghianatan, baik karena ketidak jelasan dalam objek jual beli atau ketidak pastian dalam pelaksanaannya. Hukum jual beli seperti ini adalah haram.²⁶

b) jual beli mukhadarah

Yaitu menjual buah- buahan yang belum pantas untuk di panen, seperti menjual rambutan yang masih hijau, mangga yang

²⁶ Sakinah, *Fiqh Muamalah*, (Surabaya: Pena Salsabila, 2013), 32.

masih kecil-kecil dan lainnya. Hal ini dilarang karena barang tersebut masih sama, dalam artian mungkin saja buah tersebut jatuh tertiuip aingin kencang atau yang lainnya sebelum di ambil oleh pemebelinya.²⁷

c) jual beli mulaqih

Yaitu jual beli dengan barang yang menjadi objeknya adalah hewan yang masih berada dalam bibit jantan sebelum melakukan bersetubuh dengan yang betina.²⁸

d) Jual beli munabadzah

Yaitu jual beli tanpa kesepakatan antara penjual dan pembeli.²⁹

e) Jual beli mudhalim

Jual beli yang objeknya adalah hewan yang masih berada didalam perut induknya.³⁰

Dari beberapa kireteria transaksi jual beli yang dilarang dan tidak sah diatas, jual beli dengan system pembulatan harga yang terjadi di fotocopy naja dapat dimasukan dalam kategori tidak memenuhi syarat yang sesuai dengan ketetapan syara' karena dalam transaksi tersebut termasuk penipuan, karena dalam transaksinya penjual tidak member tahu terlebih

²⁷ Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 79

²⁸ Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta, Kencana, 2012), 126

²⁹ Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta, Kencana, 2012), 79

³⁰ Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta, Kencana, 2012), 126

dahulu atau tidak meminta persetujuan terlebih dahulu kepada pembeli. Kejadian yang seperti ini masuk pada penipuan atau yang dikenal dengan gharar yaitu jual beli yang mengandung unsur penipuan dan penghianatan, baik karena tidak jelas dalam objek jual beli atau tidak tau dalam pelaksanaannya. Jual beli seperti ini jelas tidak di perbolehkan dalam Islam

