

BAB VI

PAPARAN DATA, TEMUAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Toko Barokah Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan

Profil toko barokah Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan toko barokah berdiri pada tahun 2012 s/d 2023 terletak di jalan dirgahayu Gg 1a kabupaten pamekasan kelurahan bugih kecamatan pamekasan, pada awalnya pertama buka toko barokah hanya terletak di pinggir jalan kabupaten dengan bangunan prmanen. Luas tanah toko barokah adala sekitar 12 m, penjual di toko barokah berasal dari pasar tradisional dn di kasih kepercayaan oleh atasannya, singkatnya nama toko barokah agar apapun pekerjaannya tetap barokah dunia dan akhirat nantinya.

Toko barokah telah mengalami beberapa kali perombakan, perombakan pertaa tahun 2015 di Jl. Kabupaten dan perombakan kedua pada tahun 2016 seiring berkembangnya zaman, dan akhirnya di bangunlah bangunan permanen untuk pejual, kemudian pada tahun 2018 setelah bangunan prmanen jadi, maka toko dipindahkan ke tepat barunya.

Toko barokah akhirnya buka kembali di Jl. Dirgahayu Gg 1a hingga sekarang, adapun bangunan permanen pada toko barokah, dan mengelola toko barokah memiliki kejjaka tersendiri, sehingga toko barokah kini memiliki bangunan permanen. Sedangkan pnjual di toko barokah buka pukul 08:00 pagi hingga 17:00 sore, tetapi pada buan romadho toko barokah ini bisa tutup sampai malam sekitar pukul 21:00 WIB, jam buka toko di pengaruhi banyaknya pembeli di toko barokah, sehingga akan berbelanja pada jam yang lebih siang, sedangkan penjual di toko barokah merupakan satu-satunya penjual yang menjual karpet dengan harga tunai dan kredit. Ada pula pembeli yang membeli kebutuhan rumah di toko barokah untuk dijual kembali dengan harga yang sedikit lebih mahal dari harga asli tokonya.

Paparan data merupakan unsur penting dalam sebuah penelitian. Pada bagian ini akan dikemukakan paparan data berdasarkan catatan lapangan dari hasil wawancara, observasi dan analisis dokumentasi.

Dalam paparan data ini penelitian mengemukakan data dari hasil penelitian yang diperoleh selama penelitian berlangsung. Paparan data ini merupakan hal yang sangat penting dalam suatu penelitian. Oleh karena itu, dalam bab ini peneliti akan menggambarkan hasil-hasil temuan di lapangan yang berlokasi di Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan yang peneliti dapatkan baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi, maka peneliti menguraikan paparan data sebagai berikut.

2. Praktek jual beli karpet dengan opsi harga tunai dan kredit di Toko Barokah Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan.

Dalam kehidupan sehari-hari salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan hidup adalah dengan usaha perdagangan atau jual beli. Terjadinya usaha jual beli itu adalah dengan saling tukar menukar antara benda dengan benda atau suka sama suka dan rela sama rela. Jual beli ini merupakan salah satu mata pencaharian yang berbeda-beda, sehingga dari adanya mata pencarian ini bisa membantu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalani hidupnya.

Dalam jual beli ini yaitu jual beli karpet dengan harga berbeda antara tunai dan kredit. Yang mana sudah jelas bahwa jual beli dengan harga berbeda itu mengandung sifat riba kepada orang yang telah menjual karpet tersebut. Riba adalah penetapan bunga atau melebihkan jumlah pinjaman saat pengembalian berdasarkan presentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok yang dibebani kepada si peminjam.

Ketika transaksi jual beli tersebut terjadi, pihak penjual berkewajiban untuk menjelaskan secara terang dan jujur mengenai harga karpet yang diperjual belikan

tersebut kepada pihak pembeli agar mereka mengetahui bagaimana cara untuk membayar jika menggunakan cicilan atau bisa disebut sebagai angsuran.

Allah SWT telah mengharamkan memakan harta orang lain dengan cara batil tanpa diganti hibah. Artinya terdapat beberapa ketentuan dalam jual beli yang dilarang dalam Islam. Salah satu contohnya jual beli menggunakan unsur riba seperti halnya jual beli karpet dengan harga berbeda antara tunai dan kredit ini.

Berdasarkan hasil Observasi, mekanisme jual beli karpet ini yang terjadi di Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan memiliki beragam cara serta usia dalam transaksi jual beli karpet tersebut. Mulai dari pihak penjual yang menawarkan karpet dengan datang kerumah warga yang sedang berkumpul atau dengan cara di tawarkan di aplikasi WhatsApp dengan menjelaskan macam-macam serta harga secara satu persatu dan juga ada yang hanya menjelaskan jenis karpet dan harganya ketika pembeli menanyakan karpet tersebut. Selain itu, pembeli karpet tersebut juga bermacam-macam, mulai dari ibu-ibu rumah tangga, dan pekerja kantoran dan itu mayoritas ibu-ibu.

Dalam melakukan transaksi jual beli karpet tersebut, ada beberapa faktor pendorong yang menjadi pemicu para pembeli tertarik sehingga terjadi transaksi jual beli karpet dengan transaksi tunai dan kredit. Dari data yang peneliti peroleh dari lapangan melalui wawancara langsung bahwa masyarakat Kelurahan Bugih melakukan transaksi jual beli karpet tersebut yaitu karena ingin memiliki karpet agar jika di perlukan tidak usah meminjam kepada tetangga sebelah rumah. Apalagi apabila pembelinya itu ibu rumah tangga yang harus mengutamakan kepentingan ekonomi keluarga. Dan pembelian karpet ini bisa di lakukan kapan saja jadi bagi ibu-ibu yang menginginkan karpet baru bisa dengan mudahnya membeli tanpa harus langsung ke Toko.¹

¹ Peneliti, Observasi Langsung (15 February 2023).

Seperti jual beli pada umumnya, dimana dalam jual beli harus ada pelaku transaksi yaitu pihak penjual dan pembeli, dan ada kesepakatan terlebih dahulu, serta kedua belah pihak ada pada satu tempat, dan orang-orang yang melakukan praktek jual beli dengan opsi harga tunai dan kredit di Toko Barokah ini harus ada tahap-tahapan dan persyaratan tertentu sebagaimana pernyataan yang disampaikan oleh ibu Risa sebagai pemilik toko Barokah yang menjual belikan Karpet dengan harga berbeda antara tunai dan kredit:

“Jadi gini mbak, untuk penjualan karpet itu sendiri saya sudah menjualnya dari awal saya mendirikan toko ini, tetapi pada tahun 2020 karena banyaknya warga Bugih yang terdampak virus Covid’19 yang berdampak pada ekonomi masyarakat Bugih, dari dampak tersebut toko saya lumayan sepi kadang perharinya itu tidak ada yang beli sama sekali, jadi saya berinisiatif untuk menjual barang-barang dagangan saya dengan 2 harga yaitu tunai dan kredit terutama untuk karpetnya sendiri, dan Alhamdulillahnya banyak warga yang mendukung saya untuk memper jual belikan dagangan saya dengan 2 opsi harga tersebut, jadi pada tahun 2020 hingga saat ini saya secara resmi memperjual belika dagangan saya dengan opsi 2 harga yaitu dengan tunai dan kredit”²

Sesuai dengan apa yang peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan Ibu Risa selaku penjual bahwa masyarakat senang melakukan jual beli dengan harga berbeda antara tunai dan kredit karena alasan ekonomi yang diungkapkan oleh Ibu Risa karena alasan ekonomi, seperti masyarakat yang pekerjaannya hanya menjadi ibu rumah tangga saja, mempunyai keinginan memiliki karpet baru dengan mudah bisa membayar dengan harga angsuran tidak usah membayar langsung masyarakat sudah mempunyai karpet baru.

Selanjutnya yang peneliti temui yaitu Ibu Welly Rahayu selaku pembeli karpet dengan harga tunai berikut penuturannya:

“Jadi begini, menurut saya membeli karpet dengan opsi harga tunai lebih murah ketimbang membeli dengan opsi harga kredit, karena jika membeli dengan harga tunai saya tidak kepikiran untuk membayar angsuran sebesar Rp. 50.000.- setiap bulannya karena jika begitu saya sama saja menumpuk hutang kepada penjual, dan jika memilih opsi harga tunai saya bisa langsung membayar karpet tersebut hari itu juga tidak usah kepikiran yang mau membayar uang angsurannya setiap bulannya dari kek gak punya tanggungan gitu mbak, apalagi ana-anak saya masih sekolah yang mau bayar spp dan sebagainya kan mending langsung membeli karpet dengan harga tunai saja biar cepet selesai juga.”³

² Bu Risa, Selaku Pemilik Toko Barokah wawancara Langsung (Bugih, 20 February 2023).

³ Welly Rahayu, Selaku pembeli Wawancara Langsung (Bugih, 21 February 2023).

Sesuai dengan apa yang peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan masyarakat selaku pembeli bahwa Ibu Welly Rahayu ini lebih memilih membeli karpet dengan harga tunai ketimbang dengan harga kredit. Alasannya yaitu pastinya tentang ekonomi yang harus lebih di prioritaskan, apalagi tentang biaya anak yang masih sekolah, dan jika menggunakan opsi harga tunai lebih murah ketimbang kredit.

Selanjutnya saya akan mewawancarai Ibu Risa sebagai pemilik Toko Barokah berikut penuturannya:

“Karpet yang jual mbak itu ada 2 pilihan mau bayar secara langsung atau kredit memang lebih mahal kredit ketimbang tunai tapi banyak Masyarakat Kelurahan Bugih yang memilih membeli dengan harga kredit dari pada tunai, kalo tunai harga karpet tersebut hanya Rp. 500.000 dan jika kredit itu bisa sampai Rp. 700.000, saya juga mananyakan kepada pembeli ingin membeli karpet dengan harga tunai atau kredit, jadi saya tidak langsung menyuruh para pembeli untuk membeli dengan harga kredit tersebut menunggu persetujuan dari para pembeli. Jika pembeli lebih memilih harga dengan kredit maka saya kasih tau kalo kredit lebih mahal begitu.”⁴

Infomasi selanjutnya yang saya temui adalah Ibu Sanitri selaku pembeli karpet dengan harga kredit berikut penuturannya:

“Jadi begini mbak, alasan saya membeli karpet dengan harga kredit yaitu saya tidak bisa membeli dengan harga tunai dikarenakan usaha saya tidak begitu lancar semenjak masyarakat Bugih yang terdampak dari virus Covid’19, apalagi usaha saya cuma jadi tukang jahit yang akan bekerja jika ada orang yang ingin menjahitkan baju baru, seragam sekolah dan lainnya, jadi saya kalau ingin memiliki karpet itu harus membeli dengan harga kredit meskipun lebih mahal harganya.”⁵

Selain itu peneliti juga menemukan informan selanjutnya yaitu Ibu Maryam selaku pembeli karpet di Kelurahan Bugih berikut penuturannya:

“Kalau masalah kendala pasti ada mbak, apalagi saya selaku pembeli karpet dengan harga kredit itu masih banyak sekali kendalanya, seperti bulan ini harus membayar angsurannya sebesar Rp. 50.000.- saya susah apalagi pekerjaan saya cuman pensiunan guru, pengennya sih membeli dengan harga tunai tapi kendala di uang jadi saya membelinya dengan harga kredit, karena kalo karpet ini mbak pasti dibutuhin apalagi pas mau ngadain pengajian atau tasyakuran masak saya mau minjem ke tetangga kan nggak enak mbak kalo pinjemnya keseringan, dan alhamdulillahnya di Toko Baroka

⁴ Ibu Risa, Selaku pemilik Toko Barokah Wawancara Langsung, (Bugih, 20 Februari 2023).

⁵ Ibu Sanitri, Selaku Pembeli Wawancara Langsung, (Bugih, 26 Februari 2023).

ini menjual karpet yang bisa dicicil jadi bisa membantu untuk memiliki karpet sendiri.”⁶

Sesuai dengan apa yang peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan pembeli bahwa menurut pembeli pasti ada kendala dari jual beli tersebut yaitu dalam membayar cicilan apalagi yang pekerjaannya hanya pensiunan Guru, tetapi ada bersyukurnya juga yaitu bisa membeli karpet yang diinginkan oleh pembeli meskipun dengan harga yang lebih mahal dari harga aslinya.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Mbak Nor selaku pembeli karpet berikut penuturannya :

“Jadi begini, saya selaku warga yang juga membeli karpet dengan harga kredit sangat terbantu, apalagi pekerjaan saya yang hanya penjual sayur keliling yang ingin juga memiliki karpet agar bisa digunakan jika ada acara dirumah, seperti pengajian, Maulid Nabi, dan hari Raya nanti, sangat terbantu dengan adanya toko Barokah yang memperjual belikan barang dagangannya dengan dua harga berbeda ini, saya sangat-sangat terbantu sekali apalagi bagi masyarakat Bugih.”⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwasanya pemilik toko barokah yaitu ibu Risa menjelaskan bahwa pada bulan-bulan tertentu peminat pada karpet melonjak naik, karena para pihak pembeli dapat membeli karpet yang diinginkan untuk keperluan mendesak seperti akan digunakan ketika ada pengajian rutin ibu-ibu PKK atau bisa digunakan jika memiliki tamu di Hari Raya Idul Fitri nantinya.

Peneliti juga menanyakan kepada Ibu Risa selaku pemilik Toko Barokah berapa bulan target yang harus dibayar oleh para pembeli sebagai berikut kutipan wawancaranya:

“Jadi gini mbak, kalo pembeli membeli karpet dengan harga kredit maka harus di lunasi 6 bulan tapi saya juga menanyakan kepada pembeli bisa membayar atau mengangsur dalam berapa bulan sekali jika memang bisa, tapi biasanya saya kasih opsi pilihan mbak mau yang 3 bulan apa 6 bulan masa pelusannya jadi tergantung para pembeli ingin memilih yang berapa bulan begitu.”⁸

Peneliti menanyakan kepada bu Risa selaku penjual tentang bagaimana cara mempromosikan barang dagangannya sebagai berikut kutipan wawancaranya :

⁶ Ibu Maryam, Selaku Pembeli Wawancara Langsung, (Bugih, 27 Februari 2023).

⁷ Mbak Nor, Selaku Pembeli Wawancara Langsung (Bugih 28 Februari 2023).

⁸ Ibu Risa, Selaku Pemilik Toko Barokah Wawancara Lansung (Bugih, 20 Februari 2023).

“Biasanya dek kalo saya itu mempromosikan barang dagangan saya seperti karpet, spre, dan bed cover bermacam-macam cara, kalo karpet saya kadang datang kerumah warga – warga menawarkan karpet itu tapi kadang saya juga menjual di grup Whatsapp ibu-ibu Kecamatan Bugih dan saya juga menjelaskan bahwa di toko saya menerapkan dua harga yaitu kredit dan tunai, dan untuk spre dan bed cover itu saya mengadakan arisan untuk sekalian mempromosikan barang dagangan saya kepada ibu-ibu Kelurahan Bugih yang biasanya diakan setiap minggu sekali, jika dapat maka bisa langsung memilih sendiri spay yang ibu-ibu inginkan.”⁹

Dari hasil wawancara diatas dijelaskan bahwa sistem promosi yang digunakan di Toko Barokah yaitu yang pertama untuk karpet biasanya penjual menawarkan barang dagangannya dari rumah ke rumah dan bisa juga lewat grup Whatsapp yang berisikan ibu-ibu Kelurahan Bugih, dan yang kedua untuk spre dan bed cover itu sendiri penjual menawarkan dengan mengadakan arisan barang yang biasanya di selenggarakan setiap minggunya di rumah penjual.

Dalam suatu perdagangan pasti akan ada kerugian dan keuntungan, dan juga tidak luput dari resiko dalam menjual sesuatu khususnya menjual karpet tersebut.

Selanjutnya ditambah oleh ibu Risa selaku penjual dan pemilik toko Barokah berikut penuturannya.

“Menjual dagangan saya dengan opsi dua harga yaitu tunai dan kredit adalah salah satu pekerjaan saya yang mana penghasilannya lebih besar dari pada menjadi buruh tani. Saya menjual barang dagangan saya dengan opsi harga tunai dan kredit sudah lebih dari 4 tahun berjualan dengan harga tunai dan kredit ini. Dan saya tahu jual beli yang saya lakukan di pasaran itu sudah memenuhi dengan syariat islam. Dana saya pun juga tahu bahwa barang yang saya jual itu memiliki banyak manfaat untuk masyarakat Bugih. Dan juga saya menjual dagangan saya dengan alasan untuk menghidupkan keluarga saya dengan hasil penjualan dagangan tersebut. Biasanya banyak masyarakat yang membeli karpet kepada saya jika mendekatan bulan maulid Nabi dan juga bulan Ramadhan. Dan karpet yang paling banyak dicari jika mendekati bulan Ramadhan dan maulid Nabi yaitu karpet dengan ukuran yang lebih besar.”¹⁰

Sebagaimana yang telah dikatakan oleh ibu Risa selaku penjual karpet di Kelurahan Bugih, berikut penuturannya:

“Selama saya menjual barang dagangan saya, pasti terdapat masalah-masalah yang mungkin sudah biasa untuk seorang pedagang, apalagi pedagang pertokoan seperti

⁹ Ibu Risa, Selaku Pemilik Toko Barokah Wawancara Langsung, (Bugih 20 Februari 2023).

¹⁰ Ibu Risa, Selaku Pemilik Toko Barokah Wawancara Langsung (Bugih 20 Februari 2023).

saya ini. Dan biasanya resiko yang saya alami adalah kadang adanya kerusakan barang dari pabriknya yang sudah lebih dulu dikirim kepada toko saya tanpa dicek terlebih dahulu dari pabriknya. Yang mau komplain nanti tambah panjang urusannya jadi saya terima saja meskipun rugi nantinya. Tetapi Alhamdulillahnya para pembeli memaklumi hal tersebut karena memang sudah sering terjadi di toko saya, tetapi kalau soal keuntungan itu tergantung sejauh mana keinginan kita untuk mendapatkan untung dari penjualan tersebut. Biasanya yang banyak terjual salah satunya pada bulan maulid Nabi. Dimana pada bulan itu banyak masyarakat Bugih mengadakan maulid Nabi dirumahnya oleh sebab itu dagangan arpet saya laku pada bulan menjelang maulid Nabi.”¹¹

Kesimpulan dari hasil wawancara diatas adalah pekerjaan bisnis apapun itu harus siap menanggung kerugian dan keberuntungannya. Dan hal itu sudah menjadi kebiasaan dalam berbisnis. Dalam salah satu contohnya ketika berjualan karpet yang mengambil dari pabrik pembuatannya langsung kadang barang dikirimkan tidak dicek terlebih dahulu jadi jika sudah dikirim dan ada kerusakan tidak bisa komplain tapi akan panjang urusannya. Dan hanya pada bulan tertentu warga Bugih berbondong-bondong membeli karpet untuk acara maulid Nabi yang dilaksanakan di Kecamatan Bugih.

B. Temuan penelitian

Berdasarkan paparan data penelitian diatas, melalui wawancara dan observasi yang sudah dilakukan oleh peneliti, peneliti menemukan temuan di lapangan mengenai Praktek Jual Beli Karpet Dengan Harga Berbeda Antara Tunai Dan Kredit Di Toko Barokah yang bertempat di Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan yaitu sebagai berikut :

1. Adanya perbedaan harga antara tunai dan kredit yang dilakukan di Toko Barokah.
2. Banyaknya masyarakat Kelurahan Bugih yang membeli dengan harga kredit dari pada harga tunai dengan alasan ekonomi.

C. Pembahasan

Berdasarkan temuan hasil penelitian di lapangan, berikut ini dijelaskan mengenai mekanisme jual beli karpet serta pembahasannya berdasarkan perspektif Fikih Muamalah.

1. Praktek Jual Beli Karpet Dengan Harga Berbeda Antara Tunai Dan Kredit.

¹¹ Ibu Risa, Selaku Pemilik Toko Barokah Wawancara Langsung, (Bugih, 20 Februari 2023).

Jual beli merupakan bagian saling tolong menolong antara sesama manusia bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang.¹²

Dalam kehidupan sehari-hari pasti tidak akan luput dari transaksi jual beli, khususnya di Kelurahan Bugih Kecamatan Pamekasan yang masyarakatnya banyak melakukan transaksi jual beli tersebut. Jual beli (*al-bai'*) dalam Fikih Muamalah adalah serah-terima barang dan harga yang dilakukan secara berdasarkan kesepakatan sesuai dengan pilihan majelis akad dan waktu serah-terima sesuai dengan (*'urf tijari*) dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Berbicara mengenai jual beli, maka tidak lepas dari konsep akad yaitu perjanjian antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli tersebut. Pada bab terdahulu penulis mengemukakan mengenai beberapa cara yang ditempuh dalam berakad diantaranya:

1. Dengan cara tulisan, misalnya ketika dua orang yang terjadi transaksi jual beli yang berjauhan maka *ijab qobul* dengan cara tulisan (*khitbah*).
2. Dengan cara isyarat, bagi orang yang tidak dapat melakukan akad jual beli dengan cara ucapan atau tulisan, maka boleh menggunakan isyarat. Sehingga muncullah kaidah:

الإشارة المعهودة لا خرس كالبيان باللسان

Artinya: "Isyarat bagi orang bisu sama dengan ucapan lidah".

3. Dengan cara *ta'ahi* (saling memberi), misalnya seseorang melakukan pemberian kepada orang lain, dan orang yang diberi tersebut memberikan imbalan kepada orang yang memberinya tanpa ditentukan besar imbalannya.
4. Dengan cara *lisan al-hal*, menurut sebagian ulama mengatakan, apabila seseorang meninggalkan barang-barang dihadapan orang lain kemudian orang itu pergi dan

¹² Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fikih Muamalah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media, 2010), 83.

orang yang ditinggalkan barang-barang itu berdiam diri saja hal itu dipandang telah ada akad *ida'* (titipan) antara orang yang meletakkan barang titipan dengan jalan *dalalah al hal*.¹³

Dari macam-macam cara berakad diatas, sudah dijelaskan bahwa kita dapat melakukan akad bukan hanya dengan lisan serta bertatapan muka langsung. Akan tetapi di dalam Fikih Muamalah itu memiliki cara-cara tersendiri dalam melakukan akad, maka hal itu dapat dipermudah kita sebagai masyarakat melakukan transaksi jual beli yang dilakukan sehari-hari.

Suatu benda yang terlibat dalam transaksi jual beli itu disebut sebagai objek. Objek dalam jual beli itu merupakan unsur terpenting yang harus ada dalam melakukan transaksi jual beli. Karena objek tersebut merupakan salah satu rukun dalam jual beli. Objek tersebut disebut dengan *Ma'qud 'alaih* yaitu objek transaksi dimana suatu transaksi yang dilakukan diatasnya.

Secara umum objek dalam jual beli itu adalah harta yang dijadikan pertukaran oleh orang yang melakukan akad jual beli tersebut yang disebut sebagai barang jualan dan harga. Dan juga ulama fikih sepakat bahwa jual beli yang dianggap sah apabila objek yang diperjual belikan tersebut adalah barang yang tetap atau bermanfaat serta tidak mengandung unsur-unsur riba didalamnya.

Adapun syarat dari objek didalam jual beli dalam Fikih Muamalah adalah sebagai berikut:

1. Penjual dan pembeli dengan syarat:
 - a. Berakad, bagi yang gila, bodoh dan lainnya tidak sah melakukan jual beli.
 - b. Kehendak sendiri, bukan karena dipaksa.

¹³ Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandngan Islam*, 2.

- c. Keadaannya tidak mubazhir (pemborosan), orang yang memboros hartanya dibawah wali.
2. Uang dan benda yang diperjual belikan dengan syarat:
 - a. Suci, najis tidak sah dijadikan uang dan tidak sah dijual.
 - b. Bermanfaat, tidak boleh menjual benda yang tidak ada manfaatnya.
 - c. Dapat dikuasai dan dapat diserahkan, tidak menjual burung yang sedang terbang di udara.
 - d. Benda dan harganya memiliki penjual dan pembeli atau sebagai wakil.
 - e. Pembeli dan penjual mengetahui tentang zat, bentuk kadar (ukuran) dan sifat-sifat benda tersebut.
3. *Sighat* (ijab qobul) yaitu cara bagaimana ijab dan qobul yang merupakan rukun akad itu dinyatakan. *Sighat* akad dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan atau isyarat yang dapat memberikan pengertian yang jelas tentang adanya *ijab qobul*, disamping itu *sighat* akad juga dapat berupa perbuatan yang telah menjadi perbuatan kebiasaan dalam ijab dan qobul.
4. Barang yang diaqadkan ada ditangan, maksudnya adalah perjanjian jual beli atas sesuatu barang yang belum ditangan (tidak berada dalam kekuasaan penjual) adalah dilarang, sebab bisa jadi barang sudah rusak atau tidak dapat diserahkan sebagaimana telah diperjanjikan.
5. Mampu menyerahkan, maksudnya adalah keadaan barang haruslah dapat diserahkan. Jual beli barang tidak dapat diserahkan, karena apabila barang tersebut tidak dapat diserahkan, kemungkinan akan terjadi penipuan atau menimbulkan kekecewaan pada salah satu pihak.¹⁴

¹⁴ Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, 246-251.

Dari teori yang sudah dijelaskan mengenai syarat-syarat objek dalam jual beli, sama halnya dengan apa yang dikatakan oleh pihak penjual diatas. Bahwa dalam prakteknya bahwa ketika ada pembeli yang akan membeli karpet, pihak penjual ada yang menawarkan macam-macam karpet kepada pembeli secara langsung dengan memberitahu bahwa di toko tersebut menerapkan dengan dua opsi harga yaitu bayar secara tunai atau dengan cara kredit yang dicicil setiap bulannya sebesar Rp.50.000.-, jadi pembeli dapat memilih sendiri ingin membayar dengan opsi harga pilihan tersebut.

Jual beli merupakan perbuatan kebajikan yang telah disyariatkan dalam islam, hukumnya boleh, mengenai transaksi jual beli ini banyak disebut Al-Qur'an, hadits serta ijma', ayat-ayat Al-Qur'an dan hadits yang berkenan dengan transaksi jual beli diantaranya, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا¹⁵

Artinya: “Hai, orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlangsung atas dasar suka sama suka di antara kamu.”(QS. An-Nisa:29)¹⁶

Pada dasarnya hukum jual beli di dalam Fikih Muamalah adalah diperbolehkan apabila rukun dan syaratnya sudah terpenuhi. Dalam hal ini juga terdapat pada jual beli karpet di Kelurahan Bugih yang masyarakatnya sangat banyak membeli karpet tersebut untuk jika diperlukan nantinya.

Ijma' ulama menyampaikan bahwa jual beli boleh dilakukan, kesepakatan ulama yang didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa ada pertolongan dan bantuan dari saudaranya atau orang lain. Tidak ada seorangpun memiliki segala barang yang ia

¹⁵ QS. an-Nisaa' (4) : 29.

¹⁶ Al-Jumanatul Ali, Al-Qur'an dan Terjemahan,

butuhkan. Oleh karena itu jual beli sudah menjadi biasa yang dari bagian kehidupan, dan islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kehidupan hidupnya.¹⁷

Jual beli kredit merupakan jual beli yang populer bagi masyarakat menengah kebawah. Dimana harga barang yang dibayarkan secara diangsur (diciil) dalam jangka waktu yang disepakati. Dimana penjual harus menyerahkan barang secara kontan sedangkan pembeli membayar harga barang dengan diangsur atau kontan dan penjual harus menyerahkan barang secara kontan dan pembeli harus membayar harga barang secara kontan sesuai dengan harga barangnya.

Berdasarkan hasil dilapangan tentang jual beli karpet dengan harga berbeda antara tunai dan kredit yang di lakukan di toko barokah Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan menurut Fikih Muamalah adalah diperbolehkan karena dalam jual beli tersebut ada manfaatnya yaitu keuntungan antara penjual dan untuk pembeli mereka bisa membeli karpet yang mereka inginkan meskipun harus mengeluarkan uang yang lebih banyak dari harga aslinya.

| NO | NAMA BARANG | HARGA TUNAI | HARGA KREDIT |
|----|-----------------------|---------------------------|----------------------|
| 1 | Karpet lantai (besar) | Rp. 500.000 | Rp. 700.000 |
| 2 | Karpet lantai (kecil) | Rp. 300.000 | Rp. 500.000 |
| 3 | Karpt polos budru | Rp. 50.000 (per 1 meter) | Rp.1.450.000(1roll) |
| 4 | Karpet vinyl | Rp. 75.000 (per 1 meter) | Rp.295.000 (1 roll) |
| 5 | Karpet plastik | Rp. 50.000 (per 1 meter) | Rp. 495.000 (1 roll) |
| 6 | Karper spons | Rp. 35.000 | — |
| 7 | Jas hujan | Rp. 75.000 | — |
| 8 | Kasur lipat | Rp. 140.000 | — |
| 9 | Plastik tanaman | Rp. 15.000 (per meter) | — |

¹⁷ Amir, Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fikih*, (Bogor : Kencana 2003), 223.

2. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktek Jual Beli Karpet Dengan Harga Berbeda Antara Tunai Dan Kredit Di Toko Barokah Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan.

Mengenai perbedaan harga disini peneliti mendeskripsikan satu contoh tentang perbedaan harga yang terjadi di toko barokah apabila ada pembeli yang ingin membeli karpet misal karpet dengan ukuran besar yang harganya Rp.500.000.00.- dengan tunai, jika ingin melakukan pembelian secara kredit itu sesuai dengan jangka waktu yang sudah disepakati oleh pembeli dan penjual. Jika mengambil jangka waktu 1 tahun mana setiap bulannya pembeli harus membayarkan uang cicilan tersebut sebesar Rp.50.000.- perbulannya. Dari analisa perbedaan harga diatas dapat peneliti simpulkan bahwa semakin lama jangka waktu kredit yang diambil dan macet-macet yang mau bayar maka oleh penjual total harga kredit semakin menigkat yang harus di bayar setiap bulanya.

Dalam kehidupan dewasa ini, semakin hari tingkat kebutuhan semakin meningkat, apalagi budaya konsumtif semakin meluas di tengah-tengah masyarakat. Salah satunya kegiatan bisnis yang terjadi di zaman modern ini adalah jual beli barang secara kredit. Meskipun tidak memiliki cukup modal, perorangan maupun perusahaan dapat melakukan pembelian atau pengadaan suatu barang secara kredit. Dalam praktek, harga kredit biasanya lebih tinggi dari harga tunai. Karena pembayaran dalam jual beli kredit dapat dilakukan hingga beberapa kali angsuran selama periode tertentu sesuai hasil kesepakatan kedua belah pihak.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perdagangan Dan Koperasi yang dikutip oleh Burhanuddin S, bahwa jual beli kedit disebut juga jua beli barang dengan cara menerima pelunasan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dalam beberapa kali angsuran atas harga barang yang telah disepakati bersama dan yang diikat dalam suatu perjanjian, serta

hak milik atas barang tersebut beralih dari penjual kepada pembeli pada saat barangnya diserahkan oleh penjual kepada pembeli.¹⁸

Jual beli kredit terjadi apabila pihak pembeli tidak mampu membayar harga suatu barang secara tunai. Dan untuk memastikan, sebelumnya calon pembeli perlu diberi kebebasan untuk memilih secara kredit atau tunai. Apabila pembeli memilih membeli secara kredit, berarti konsekuensinya harga barang lebih mahal nilainya dari pada harga tunai, meskipun demikian dalam pembayarannya dapat dicicil sehingga priode tertentu sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

Selisih harga dalam Fikih Muamalah antara satu barang dengan dua barang harga pada satu komunitas yang sama atau barang dengan dua harga itu dilarang, menurut Ulama' tidak diperbolehkan karena jual beli termasuk dalam kategori *Bai'al-gharar*, (jual beli yang menentukan tanpa adanya salah satu jual beli yang disepakati merupakan jual beli yang dilarang karena *gharor*). Berdasarkan hadits yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ . رواه أحمد والنسائي، وصححه الترمذي وابن جبان، ولأبي داود: (مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْكُسُهُمَا أَوْ الرِّبَا) .
رَوَاهُ التِّرْمِذِيُّ

Artinya: “Dan dari Abu Hurairah ra berkata: sesungguhnya rasulullah saw melarang dua jual beli dalam satu jual beli, dalam riwayat lain, siapa saja yang melakukan dua jual beli dalam satu jual beli maka ia akan memperoleh hak yang paling rendah atau paling kecil atau riba.” (HR. Al-Tirmidzi).¹⁹

Berdasarkan hadits di atas dapat dipahami bahwa terdapat dua jual beli dalam satu kali transaksi dan hal ini dilarang. Perumpamaan jual beli bertanggung adalah ketika penjual berkata, saya jual benda ini secara tunai dengan harga Rp.200.000 dan Rp.250.000 secara kredit. Kontrak jual beli seperti itu tidak boleh, karena tidak jelas mana harga yang ditetapkan dalam jual beli ini, karena harga yang tidak jelas akan merusak akad jual beli.

¹⁸ Burhanuddin S. *Hukum Kontrak Syariah* (Yogyakarta : BPFE, 2009), 238.

¹⁹ Al-Tirmidzi, *Al-Jami'us Shohih*: (Bairut : Dar Al-Kutub Al-'Ilmiyah, 2011), Sunnah Al-Tirmidzi Cetakan Ke-3, Jilid Ke 2, hlm 270.

Sedangkan jual beli kredit dengan penambahan harga diperbolehkan, penambahan harga tersebut karena mungkin ada resiko dan rentan waktu masa kredit tersebut, dan menurut Ulama adalah halal karena kemungkinan ada resiko pada masa kredit tersebut karena jual beli yang pembayarannya dilakukan secara dicicil sampai beberapa tahun. Kontrak jual beli kredit tidak dibahas secara khusus dalam kitab klasik, seperti jual beli bertanggung yang lain.

Pendapat ulama yang melarang jual beli kredit adalah ulama-ulama yang bermazhab Hanafi dan Syafi'i, mereka berpendapat bahwa pembelian dengan kredit adalah sebagai riba Naziyah yaitu berwujud tambahan yang dibebankan kepada pihak kreditur (orang yang berutang), dan tentunya ini sangat memberatkan bagi pihak kreditur.

Sementara itu ulama-ulama yang menyatakan bahwa pembelian dengan kredit diperbolehkan, seperti Imam Thawus, Al-Hakim dan Hammad, demikian juga Yusuf Al-Qardhowi dan juga kebanyakan ulama, asalkan perbedaan harga tunai dan harga kredit tersebut tidak terlalu jauh sehingga dapat memberatkan kreditur.²⁰

Namun ijma' ulama berpandangan bahwa jual beli secara bertanggung atau kredit dibolehkan berdasarkan keumuman jual beli sebagaimana yang dijelaskan dalam surah Al-Baqarah ayat 275. Oleh karena itu, jual beli bertanggung merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang disyariatkan. Penambahan harga dalam jual beli ini dibolehkan, karena penambahan tersebut besar kemungkinan takut adanya resiko karena jual beli kredit itu jual beli yang pembayarannya dilakukan secara berangsur-angsur, sementara penangguhan pembayaran dilakukan dengan syarat bila kedua belah pihak (penjual dan pembeli) menyetujui kontrak tersebut.²¹

²⁰ Suhrawardi Dkk, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta Timur : Sinar Grafika, 2014), 155.

²¹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (Jakarta : PT Gramedia, 2009), 219.

Ibnu qudamah menyatakan bahwa jual beli secara bertanggung tidak diharamkan dan diperbolehkan.²² Dengan demikian penulis juga berpendapat seperti pendapat *Ibnu Qudamah* bahwa jual beli kredit adalah boleh dan tidak diharamkan selama harga kredit tersebut tidak terlalu jauh dengan harga tunai sehingga dapat memberikan kepada kreditur.

Saya pribadi cenderung pada pendapat yang terakhir yang memperbolehkan jual beli secara kredit karena sekarang jual beli secara kredit bagi orang yang tidak mampu ada kesempatan untuk memiliki barang-barang yang mereka inginkan seperti perlengkapan rumah tangga.

Jual beli kredit diperbolehkan, sebab kalau tidak dengan pembelian secara cicilan atau kredit maka pembeli tidak dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya, sedangkan barang yang dibeli dengan kredit tersebut sangat berperan penting baginya untuk melakukan usaha peningkatan taraf hidupnya, seperti kredit rumah, kredit kendaraan untuk memperlancar kegiatan usaha, dan lain-lain. Dengan kata lain, jual beli secara kredit ini sudah merupakan keadaan yang terpaksa.

Konsekuensi dari pembelian secara kredit ialah adanya hutang atau kredit yang harus dilunasi oleh pihak. Untuk melunasi pembelian kredit dapat dilakukan secara langsung tunai atau melalui angsuran. Pelunasan pembelian kredit secara angsuran atau cicilan dibolehkan dalam islam.

Jual beli kredit dimaksud untuk memberikan kemudahan bagi calon pembeli yang mengalami kesulitan dana. Karena itu jual beli kredit dalam pandangan syariah, tidak dimaksudkan untuk mengambil keuntungan secara berlipat ganda melalui permainan harga.

Jual beli terjadi apabila pihak pembeli tidak mampu membayar harga suatu barang secara tunai. Dan untuk memastikan, sebelumnya calon pembeli perlu diberi kebebasan untuk memilih apakah ingin membeli barang secara tunai ataupun kredit. Apabila pembeli

²² Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah : Fikih Muamalah*, 184.

memilih membeli secara kredit, berarti konsekuensinya harga barang lebih mahal nilai harganya dari pada tunai, meskipun dalam pembayarannya dapat dicicil hingga periode tertentu sesuai dengan kesepakatan.

Jual beli kredit dimulai pada saat barang diserahkan setelah membayar uang muka (DP). Kenaikan harga kredit sangat ditentukan oleh jumlah cicilan yang akan dibayarkan setiap bulannya. Semakin besar jumlah angsuran, maka beba kredit akan semakin ringan sehingga segera lunas, begitupun juga sebaliknya.

Landasan Syariah yang menjadi dasar hukum kebolehan jual beli kredit dan penambahan harga dalam kredit ialah Firman Allah Swt yang artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai hingga waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.” (QS. Al-Baqarah ayat 282).²³

Ayat ini menjelaskan bahwa dalam melakukan transaksi tidak secara tunai atau utang piutang sampai waktu tempo tertentu hendaknya lakukan pencatatan demi menjaga harta orang lain dan menghindari terjadinya perselisihan.

Begitu pula Aisyah r.a meriwayatkan bahwa:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ ، وَرَهْنَهُ
دِرْهَمًا مِنْ حَدِيدٍ. رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ وَمُسْلِمٌ

Artinya: *“Dari ‘Aisyah r.a. Sesungguhnya Rasulullah Saw, pernah membeli makanan secara berutang atau tangguh atau kredit dari seorang yahudi, dan nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya.”* (HR. Bukhori dan Muslim).²⁴

Berdasarkan Hadits dan Ayat Al-Qur’an di atas dapat dipahami bahwa jual beli secara kredit dibolehkan berdasarkan keumuman jual beli yang sudah berlaku, serta penambahan harga dalam jual beli kredit ini dibolehkan dalam Fikih Muamalah asalkan harga kredit dan harga tunai tersebut tidak terlalu jauh sehingga akan memberatkan kepada kreditur.

²³ Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya* (Bandung : CV Nur Alam Semesta, 2013), 48.

²⁴ Al-Bukhari, *Iryadu al-Syari, Syara’ Shohih Bukhori* (Birut : Dar al-Fakru, 2010) Jilid ke-4, 583.

Dari segala macam bentuk jual beli sudahlah pasti mengalami atau berpotensi menimbulkan resiko, oleh karena itu resiko dalam jual beli disebabkan oleh berbagai sebab yang kadang kurang terfikirkan atau sulit diprediksi jauh sebelumnya. Hal ini sangatlah wajar sekali, terlebih lagi untuk jual beli yang membutuhkan proses yang lama dengan harga nominal yang lebih besar, melibatkan banyak pihak, yang masing-masing syarat kepentingan seperti jual beli kredit dan lain sebagainya. Namun dengan demikian dapat hal itu bisa diantisipasi apabila menggunakan sistem manajemen yang canggih, sistematis, dan terprogram dengan baik dan terjadinya resiko itu dapat diantisipasi dengan menggunakan asuransi sesuai dengan kesepakatan para pihak.²⁵

Dalam ajaran islam, hal itu merupakan sesuatu yang wajar, sebab segala sesuatunya dapat terjadi sesuai dengan kehendak Allah tidak ada daya serta upaya bagi umat manusia jika Allah menghendaknya. Yang menjadi persoalan sekarang, siapakah yang menanggung akibat yang tidak dikehendaki. Menurut Hukum Islam tentang terjadinya kerusakan barang dapat diklasifikasikan kerusakan barang sebelum serah terima dan kerusakan barang sesudah serah terima.

Dari adanya penjelasan yang dipaparkan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan praktek jual beli dengan opsi harga tunai dan kredit yang terjadi di toko Barokah Jl. Dirgahayu Gg 1a Kabupaten Pamekasan, merupakan salah satu bentuk akad jual beli yang diperbolehkan dalam Islam, karena akad yang dilakukan telah sesuai dengan syarat sahnya akad jual beli. Jual beli secara kredit dengan pembahasan harga tersebut diperbolehkan dalam Islam asalkan jarak harga tunai dan kredit tidak terlalu jauh. Pelaksanaa praktek tersebut telah menjadi kebiasaan bagi masyarakat yang bertempat tinggal di Kelurahan Bugih. Sehingga masyarakat sekarang menerima dengan baik sistem jual beli kredit itu. Namun praktek tersebut masih ada hal-hal yang harus diperhatikan oleh

²⁵ Muhammad Djakfar, Hukum Bisnis, (Yogyakarta : UIN Malang Press, 2009), 187.

pihak-pihak yang merasa dirugikan dan merugikan orang lain. Oleh karena itu, jual beli dengan dua harga tidak diperbolehkan karena kedua belah pihak berpisah sebelum menentukan harga mana yang akan dipilih dan jual beli tersebut termasuk pada jual beli yang dilarang karena termasuk ghoror. Oleh karena itu, setiap kegiatan muamalah harus berpedoman pada akhlak yang islami, karena perbuatan tersebut termasuk perbuatan yang zalim dan berkhianat yang dilarang dalam Islam.