

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan wawancara langsung kepada 5 informan, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

##### **Informan 1**

###### 1. Identitas

- a. Nama : Rifa'i
- b. Jenis Kelamin : Laki-Laki
- c. Umur : 26 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Posisi Kerja : Karyawan Toko
- f. Alamat : Sekumpul, Sungai Kacang

###### 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan mengenai persepsi pedagang baju di pasar Batuah Martapura mengenai laba kepada informan sebagai berikut:

Rifa'i adalah seorang karyawan toko baju di pasar Batuah Martapura, Beliau sudah 4 tahun dalam berjualan. Tujuan utama Rifa'i dalam berdagang yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Dalam jual beli di pasar Batuah Martapura sama halnya dengan pedagang yang lain yaitu adanya sistem tawar-menawar kepada pembeli. Adapun cara Rifa'i dalam hal mempromosikan barang supaya barang dagangan cepat laku biasanya menawarkan kepada pembeli yang lewat di depan toko.

Rifa'i berpendapat yang dimaksud dengan modal ialah pengeluaran berupa uang yang dipakai untuk membeli barang dagangan dan ditambah dengan biaya operasional. Biasanya untuk membeli barang dagangan toko Rifa'i membeli barang dagangan dari Banjarmasin. Beliau membeli baju secara partaian tetapi dalam menjual tidak secara partaian.

Menurut Rifa'i yang dimaksud dengan laba adalah keuntungan, yaitu keuntungan bersih berupa uang yang didapat dari hasil transaksi jual beli kepada pelanggan setelah dipotong biaya produksi seperti biaya sewa toko, menggajih karyawan, biaya uang kebersihan tiap hari dan lain-lain. Semakin banyak barang yang terjual maka semakin banyak pula laba yang diterima. Adapun cara beliau mengambil laba dalam berjualan biasanya mengambil laba 20% dari harga modal, jika harga modal Rp 50.000,- beliau mengambil laba bersih Rp 10.000,-.

Dalam berjualan Rifa'i mengambil laba hanya sedikit, yaitu dengan alasan supaya dagangan saya cepat laku di beli oleh pembeli dan pembeli merasa senang apabila membeli di tempat toko Rifa'i.<sup>62</sup>

## **Informan 2**

### **1. Identitas**

---

<sup>62</sup>Rifa'i, Karyawan Toko Baju di Pasar Batuah Martapura, *Wawancara Pribadi*, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan, Rabu 10 Juni 2020.

- a. Nama : H. Muhammad Hasan
- b. Jenis Kelamin : Laki-Laki
- c. Umur : 25 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Posisi Kerja : Pemilik Toko
- f. Alamat : Martapura Kelurahan Jawa

## 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan mengenai persepsi pedagang baju di pasar Batuah Martapura mengenai laba kepada informan sebagai berikut:

H. Muhammad Hasan adalah seorang pedagang baju di pasar Batuah Martapura, beliau adalah pemilik toko sebenarnya pemilik asli toko adalah orang tua beliau hanya saja beliau meneruskan dari orang tua untuk berjualan di toko, H. Muhammad Hasan sudah cukup lama berjualan di pasar Batuah Martapura.

Adapun tujuan utama Bapak H. Muhammad Hasan dalam berdagang tentunya untuk mendapatkan laba atau keuntungan dan keberkahan dari Allah SWT atas hasil jual beli yang dilakukan kepada pembeli.

Sistem yang digunakan di pasar Batuah Martapura ini sama halnya dengan pedagang yang lain yaitu adanya sistem tawar-menawar kepada pembeli. Dalam hal mempromosikan barang supaya cepat laku beliau biasanya menawarkan pembeli yang lewat di depan toko.

Menurut Bapak H. Muhammad Hasan yang dimaksud dengan modal ialah biaya uang keseluruhan untuk membeli barang dagangan. Cara beliau dalam menghitung modal yaitu dengan cara menghitung harga beli baju diawal ditambah dengan biaya produksi untuk membeli barang.

Menurut Bapak H. Muhammad Hasan, beliau berpendapat yang dimaksud dengan laba adalah keuntungan bersih berupa uang yaitu dari selisih harga jual dengan harga beli setelah dipotong biaya-biaya operasional. Laba merupakan tujuan utama dalam berdagang, yaitu supaya toko tidak mengalami kerugian dan bisa menggajih karyawan dan tentunya bisa menafkahi keluarga. Dalam hal jual beli Bapak H. Muhammad Hasan mengambil keuntungan atau laba tidak banyak hanya 20% saja yang penting ada keuntungan atau lebih. Misalnya dengan modal Rp. 50.000,- beliau mengambil laba bersih Rp 10.000,-.

Dalam berjualan beliau mengambil laba hanya sedikit, alasan mengambil laba sedikit yaitu supaya dagangan cepat laku dibeli oleh pembeli dan bisa bersaing dengan pedagang yang lain. Adapun alasan yang lainnya yaitu supaya jual beli tambah berkah jadi hanya mengambil laba sedikit dalam berdagang.<sup>63</sup>

### **Informan 3**

#### 1. Identitas

- a. Nama : Ibrahim
- b. Jenis Kelamin : Laki-Laki
- c. Umur : 55 Tahun

---

<sup>63</sup>Muhammad Hasan, Pemilik Toko Pedagang Baju di Pasar Batuah Martapura, *Wawancara Pribadi*, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan, Rabu 10 Juni 2020.

- d. Agama : Islam
- e. Posisi Kerja : Pemilik Toko
- f. Alamat : Pasayangan

## 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan mengenai persepsi pedagang baju di pasar Batuah Martapura mengenai laba kepada informan sebagai berikut:

Bapak Ibrahim adalah pemilik toko baju di pasar Batuah Martapura, beliau sudah lama berjualan hampir 21 tahun. Adapun tujuan utama Bapak Ibrahim dalam berdagang yaitu untuk mendapatkan keuntungan karena tujuan dari pedagang pada intinya untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Dalam jual beli di pasar Batuah Martapura tentu ada yang namanya sistem tawar-menawar, dalam hal mempromosikan barang supaya cepat laku beliau biasanya menawarkan pembeli yang lewat di depan toko.

Menurut Bapak Ibrahim yang dimaksud dengan modal adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk membeli barang jualan ditambah biaya operasional membeli barang dagangan seperti ongkos kirim membeli barang. Untuk membeli barang Bapak Ibrahim membeli barang dari Banjarmasin dan biasanya juga terkadang dari luar daerah.

Bapak Ibrahim berpendapat yang dimaksud dengan laba adalah keuntungan bersih yang didapat dari selisih antara harga jual dan harga beli setelah dikurang biaya produksi seperti sewa toko, menggajih karyawan, biaya uang kebersihan setiap hari dan lain-lain. Menurut beliau laba itu adalah wajib

didapatkan oleh pedagang supaya dagangan tetap mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian, walaupun tidak ada batasan tentang laba beliau hanya sedikit mengambil keuntungan.

Adapaun cara beliau mengambil laba yaitu dengan menaikkan harga 20% dari harga modal. Misalnya harga modal Rp 70.000,- beliau mengambil laba bersih Rp 14.000,-.

Alasan beliau mengambil laba sedikit yaitu walaupun tidak ada batas tertentu dalam mengambil laba akan tetapi beliau hanya sedikit dalam mengambil keuntungan, yaitu supaya pembeli merasa senang ketika membeli di tempat beliau dengan harga yang murah dan dagangan cepat laku dibeli oleh pembeli.<sup>64</sup>

#### **Informan 4**

##### 1. Identitas

- a. Nama : Nurhasanah
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Umur : 29 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Posisi Kerja : Pemilik Toko
- f. Alamat : Tunggul Irang

##### 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan mengenai persepsi pedagang baju di pasar Batuah Martapura mengenai laba kepada informan sebagai berikut:

---

<sup>64</sup>Ibrahim, Pemilik Toko Baju di Pasar Batuah Martapura, *Wawancara Pribadi*, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan, Rabu 10 Juni 2020.

Ibu Nurhasanah adalah seorang pemilik toko baju di pasar Batuah Martapura, beliau sudah hampir 8 tahun berjualan tetapi tidak memiliki karyawan. Tujuan utama beliau berdagang yaitu untuk mencari keuntungan atau laba dan ingin kaya.

Dalam jual beli tentu ada yang namanya sistem tawar-menawar, dalam hal mempromosikan barang supaya cepat laku disini biasanya beliau menawarkan kepada pembeli yang lewat di depan toko.

Menurut Ibu Nurhasanah yang dimaksud dengan modal ialah uang yang dipakai sebagai pokok induk berdagang. Adapun cara mengitung modal yaitu dengan membeli barang dagangan dan ditambah ongkos kirim untuk membeli barang dari Banjarmasin ke Martapura, dalam membeli barang dagangan beliau membeli secara partai tetapi dalam menjual barang dagangan beliau tidak menjual secara partaian supaya bisa mendapatkan laba lebih banyak.

Ibu Nurhasanah berpendapat yang dimaksud dengan laba adalah keuntungan berupa uang yang didapat atas hasil transaksi jual beli. Menurut beliau juga yang dimaksud dengan laba itu ialah keuntungan yang diperoleh atas hasil jerih payah selama berjualan setiap hari. Laba juga merupakan keuntungan yang wajib diperoleh pedagang dari hasil jual beli, mengambil laba merupakan haknya pedagang atas usaha yang telah dilakukan dari hasil jual beli.

Dalam berjualan ibu Nurhasanah sering mengambil laba antara dua kali lipat bahkan sampai tiga kali lipat dari harga modal. Adapun alasan beliau mengambil laba dua kali lipat bahkan sampai tiga kali lipat yaitu agama Islam

tidak ada yang membahas batas maksimum mengambil laba jadi pedagang berhak mengambil laba yang diinginkan.<sup>65</sup>

### **Informan 5**

#### 1. Identitas

- a. Nama : Rahma
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Umur : 25
- d. Agama : Islam
- e. Posisi Kerja : Karyawan
- f. Alamat : Murung Keraton

#### 2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan mengenai persepsi pedagang baju di Pasar Batuah Martapura mengenai laba kepada informan sebagai berikut:

Rahma adalah seorang karyawan toko baju di pasar Batuah Martapura, beliau sudah cukup lama berjualan. Dalam membeli barang dagangan beliau sering membeli dari Banjarmasin. Tujuan utama Rahma berdagang yaitu untuk mencari pemasukan setiap hari dan ingin kaya.

Sistem yang digunakan di pasar Batuah Martapura ini tentu sama halnya yang ada di pasar yang lain yaitu ada sistem tawar-menawar dengan pembeli.

---

<sup>65</sup>Nurhasanah, Pemilik Toko Baju di Pasar Batuah Martapura, *Wawancara Pribadi*, Kabupaten banjar, Kalimantan Selatan, Kamis 11 Juni 2020.

Menurut Rahma yang dimaksud dengan modal itu ialah uang yang dipakai sebagai pokok induk berdagang. biaya yang dikeluarkan untuk membeli barang dagangan ditambah uang transport membeli barang.

Rahma berpendapat yang dimaksud dengan laba adalah keuntungan bersih berupa uang yang didapat atas hasil jual beli terhadap pelanggan setelah dipotong biaya produksi. Dalam mengambil laba beliau sering mengambil antara dua kali lipat atau bahkan tiga kali lipat dari harga modal. Dalam berjualan Saudari Rahma lebih tinggi mengambil laba dibandingkan dengan pedagang lain. Menurut Saudari Rahma mendapatkan laba merupakan kewajiban bagi pedagang untuk mendapatkan keuntungan dan bisa memberikan memberikan nafkah untuk keluarga.<sup>66</sup>

## **B. Analisis Data**

Harga memainkan peranan penting dalam menentukan keuntungan kepada penjual, semakin tinggi harga barang, maka semakin tinggi keuntungan kepada penjual. Semakin tinggi harga barang maka semakin tinggi keuntungan yang diraih oleh entiny yang mengeluarkan, menjual, memasarkan barang tersebut. Namun banyak yang tidak memahami bahwa setiap kali mereka menaikkan harga barang, maka semakin meningkatkan bebanan yang terpaksa ditanggung oleh pengguna.

Harga adalah titik pertemuan antara permintaan dan penawaran. Sedangkan dalam menentukan harga para pedagang juga akan akan mengambil

---

<sup>66</sup>Rahma, Karyawan Toko Baju di Pasar Batuah Martapura, *Wawancara Pribadi*, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan, Kamis 11 Juni 2020.

keuntungan sebagai hasil penjualan. Maka sangat erat hubungannya dalam konsep pengambilan laba dalam suatu penentuan harga.

Pengertian harga menurut Rahmat Syafi'i, harga hanya terjadi ada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang yang diridhai oleh kedua belah pihak yang akad. Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan menjadi transaksi jual beli barang/jasa mana kesepakatan tersebut diridhai kedua belah pihak.<sup>67</sup>

Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pembeli. Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: "penentuan harga mempunyai dua bentuk ada boleh dan ada yang haram. Tasy'ir ada yang Zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan."<sup>68</sup>

Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridhai, maka tindakan ini dibenarkan oleh agama. Namun, jika, penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan undang-undang untuk menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.

Di dalam Islam harga dibagi menjadi dua macam yaitu harga yang adil ada harga yang zalim. Harga yang adil adalah sebagaimana ada dipasaran, yakni

---

<sup>67</sup>Ghufron Mas'adi, *op. cit.*, hlm. 88

<sup>68</sup>Yusuf Qardhaqi, *op. cit.*, hlm. 257

dikenal oleh masyarakat umum. Adapun zalim adalah harga yang di atas rata-rata di pasar atau masyarakat, sehingga masyarakat merasa terpaksa atau terzhalimi jika membeli barang dengan harga tersebut.

Menurut Ibnu Qudamah, beliau memberikan alasan-alasan tidak diperkenankan mengatur harga.<sup>69</sup>

- a. Rasulullah tidak pernah menetapkan harga, meskipun penduduk menginginkannya, bila diperbolehkan, pastilah Rasulullah akan melaksanakannya.
- b. Menetapkan harga adalah suatu ketidakadilan (zulm) yang dilarang ini melibatkan hak milik seseorang di dalamnya setiap orang memiliki untuk menjual pada harga berapapun, asal ia sepakat dengan pembelinya.

Islam tidak setuju dengan segala tindakan-tindakan yang dapat melambungkan harga, karena disisi lain ada pihak-pihak yang merasa kesulitan dalam mendapatkan suatu barang. Di dalam Islam faktor penimbunan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi tingginya harga.

Islam menitik beratkan keadilan dan kesaksamaan. Islam selaras dengan salah satu sifat Allah, yaitu Adil. Allah berfirman “wahai orang-orang beriman, jadilah kamu orang-orang yang benar-benar menegakkan keadilan, menjadi saksi karena Allah, biarpun terhadap diri sendiri ataupun ibu bapakmu dan kaum keluargamu.

---

<sup>69</sup>Heri Sudarsono, *op.cit.*, hlm. 224

Jika ia kaya ataupun miskin, Allah lebih mengetahui keadaan keduanya, maka janganlah mengikuti hawa nafsu, sehingga kamu tidak berlaku adil. Jika kamu memutar belikan, atau menjadi saksi, sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.

Dari pengertian di atas, bahwa harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridhai oleh kedua belah pihak yang berakad. Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.

Dalam berdagang keuntungan (laba) merupakan tujuan utama dalam berdagang untuk menjalankan usahanya. Proses produksi dilakukan seefisien mungkin dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan.

Keuntungan atau laba, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba atau keuntungan. Tetapi Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Abi Thalib pernah menjajakan susu di pasar Kuffah dan beliau berkata, “Wahai para saudagar!

Ambilah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat, dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan yang banyak.<sup>70</sup>

Ibnu Khaldun pernah berkata, “sesungguhnya laba itu hendaklah kelebihan kecil dari modal awal karena harta jika banyak, semakin besarlah labanya. Karena jumlah yang sedikit jika dimasukkan ke dalam jumlah yang banyak, ia akan menjadi banyak.

Berdasarkan pernyataan kedua di atas menjelaskan bahwa batasan besarnya laba yang pantas hendaknya bisa disesuaikan dengan keadaan dan kondisi yang ada. Ketika bertransaksi dengan orang yang kurang mampu atau miskin, ketika terjadi bencana alam dan sebagainya, sebaiknya laba yang pantas atau ideal adalah laba yang kecil. Sementara itu pernyataan Ibnu Khaldun menjelaskan bahwa besarnya laba itu tergantung dari perputaran dan barang yang dijual. Ketika laba tinggi maka harga jual tinggi sehingga barang yang dijual tidak akan laku sehingga perputaran modal sedikit atau tidak ada, namun ketika mengambil laba sedikit maka harga jual tidak terlalu tinggi dan orang-orang pun mampu membelinya sehingga menyebabkan perputaran modal cepat berkembang sehingga dapat menambah laba. Untuk itu harus disesuaikan dengan kondisi masyarakat setempat.

Menurut Al-Mushih dan Ash-Shawi, laba adalah selisih lebih dari dari penjualan dari harga pokok dan biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikannya sebagai, selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total

---

<sup>70</sup>Husain Syahatah, *op. cit.*, hlm. 159

penjualan, yakni harga barang yang dijual dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan, yang terlihat dan tersembunyi.<sup>71</sup>

Keuntungan/laba terkadang disamakan dengan konsep lainnya yaitu pertumbuhan dan pertambahan. Konsep pertumbuhan, meskipun memiliki irisan makna dengan keuntungan akan tetapi sering digunakan untuk hal lebih umum atau luas. Termasuk dalam konsep pertumbuhan adalah riba. Tetapi terdapat perbedaan antara riba dengan '*ribhun*' atau laba. Dalam istilah fiqih, pertumbuhan pertumbuhan di istilahkan dengan nama'. *Nama*' (pertumbuhan) ialah pertumbuhan pada nilai yang terdapat antara harga dan harga jual.

Keuntungan (laba) merupakan tujuan utama dalam berdagang untuk menjalankan usahanya. Proses produksi dilakukan seefisien mungkin dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan.

Berkata Ibnu Arabi, setiap *Mu'awadhah* (Barter) merupakan perdagangan terhadap apa pun bentuk barang penggantinya. Si pelaku barter hanya menginginkan kualitas (sifat) barang atau jumlahnya, sedangkan laba adalah kelebihan yang diperoleh oleh seseorang atas nilai barang pengganti. Dari pernyataan ini dipahami bahwa laba ialah hasil dari selisih nilai awal harga pembelian dengan nilai penjualan.<sup>72</sup> Sebagaimana yang disebutkan oleh Ibnu Arabi, laba yaitu adanya selisih antara harga jual dan harga beli yang kemudian disebut keuntungan atau margin.

---

<sup>71</sup>Abdullah Al-Mushih dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 78.

<sup>72</sup>Ibnu al-Arabi, *Ahkam Al-Qur'an*, (Bairut: Daar al-Fikr), juz I, hlm. 123.

Dalam pandangan Wahbah al-Zuhaili, pada dasarnya, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba atau keuntungan. Sehingga para pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja, menurut beliau keuntungan yang baik (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.<sup>73</sup>

Berdasarkan firman Allah SWT dalam Q.S an-Nisa/4: 29 menyebutkan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>74</sup>

Ayat ini membolehkan berdagang (*tijarah*), sekaligus membolehkan mencari laba (*ar ribhu*). Pengertian berdagang (*tijarah*) adalah aktivitas jual beli dengan tujuan memperoleh laba (*al bai' wa al gharadh ar ribhi*).<sup>75</sup>

Mencari laba berdasarkan ayat di atas, beberapa pun besarnya, bersifat mutlak, tidak ada batas maksimal laba dalam tatapan syariah, tidak ada dalil syar'i yang membatasi kemutlakan ayat tersebut. Dalam hal ini kaidah ushul fikih menetapkan: *al muthlaqu yajriy 'alaa ithlaaqihi maa lam yarid daliilunyaladullu 'ala at taqyiid* (dalil yang mutlak tetap dalam kemutlakannya, selama tidak terdapat dalil yang merujukannya adanya pembatasan).

<sup>73</sup>Wahbah al-Zuhaili, *op. cit.*, hlm. 139

<sup>74</sup>Kementerian Agama RI, *op. cit.*, hlm. 420

<sup>75</sup>Wahbah al-Zuhaili, *Usul al-Fiqh al-Islami*, Jilid 1 (Beirut: 1986), hlm. 208.

Ibnu Arabi juga mengatakan, bahwa tidak boleh mengambil keuntungan terlalu besar. Beliau mengategorikan hal tersebut dengan orang makan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar, disamping itu juga masuk dalam kategori penipuan. Karena dalam pandangan beliau hal itu bukan *tabarru'* (pemberian sukarela) juga bukan *mu'awadhah* (tukar-menukar), karena pada biasanya, dalam *mu'awadhah* tidak sampai mengambil laba terlalu besar.<sup>76</sup>

Pendapat Ibnu Arabi ini sama dengan pendapat yang dikemukakan oleh Imam Malik bin Anas. Dalam pandangan Imam Malik, pelaku usaha atau pedagang pasar tidak boleh menjual barangnya di atas harga pasaran. Mengingat, mereka juga harus memperhatikan kemaslahatan para pembeli.

Sedangkan menurut sebagian ulama dari kalangan Malikiyah membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana syari'at membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh karena itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.<sup>77</sup>

Islam memang tidak memberikan standarisasi pasti terkait pengambilan laba dalam jual beli. Kendatipun begitu, sepantasnya bagi seorang muslim tidak mendalimi sesama muslim yang lain dengan mengambil laba atau keuntungan terlalu besar. Harga yang sangat mahal karena keuntungan yang diambil sangat besar tentu sangat memberatkan kepada pihak pembeli. Dalam hal ini, tidak akan ada istilah tolong-menolong yang sedari awal sangat diwanti-wanti oleh Islam.

---

<sup>76</sup>Ibnu al-Arabi, *op. cit.*, hlm. 408-409

<sup>77</sup>Wahbah al-zuhaili, *op. cit.*, hlm. 307

Islam tidak melarang untuk mengambil keuntungan, namun dalam batas kewajaran.

Dari hasil penelitian yang di alami penulis hasil wawancara dengan beberapa pedagang baju di pasar Batuah Martapura, maka peneliti mendapat ada beberapa kesamaan persepsi dalam mengambil laba yaitu 20% dari harga modal, seperti halnya yang diungkapkan Saudara Rifa'i, Bapak H. Muhammad Hasan, dan Bapak Ibrahim menurut beliau laba adalah keuntungan yang didapatkan oleh pedagang atas hasil transaksi jual beli, menurut beliau dalam berjualan mereka hanya mengambil laba sedikit daripada modal yaitu dengan alasan supaya dagangan mereka cepat laku dibeli oleh pembeli. Ini tentunya sudah sesuai apa yang diajarkan ulama Malikiyah, beliau membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana syari'at membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh karena itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.

Berbeda halnya yang diungkapkan oleh Ibu, Nurhasanah dan Saudari Rahma mereka mengambil laba berdasarkan kelipatan dari harga modal yaitu antara dua kali lipat bahkan sampai tiga kali lipat dari harga modal, menurut beliau laba itu adalah keuntungan berupa uang yang di dapat dari hasil jual beli. Dalam berdagang beliau mengambil laba dua kali lipat bahkan sampai tiga kali lipat dalam mengambil keuntungan, yaitu dengan alasan laba itu merupakan haknya pedagang dan dalam Islam tidak ada yang membahas batasan maksimum

dalam mengambil laba jadi kami berhak mengambil laba yang diinginkan selama jual beli itu diperbolehkan. Sehingga, para pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dalam suatu barang. Ini tentunya sudah tidak sesuai apa yang diajarkan ulama Malikyah, beliau membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana syari'at membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh karena itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.