BAB II

LANDASAN TEORI MINAT, JUAL BELI, ALAT TUKAR, DAN SISTEM PEMBAYARAN

A. Pengertian Minat

1. Pengertian Minat

Secara kejiwaan, minat merupakan suatu potensi yang ada pada setiap individu yang harus dikembangkan agar minat tersebut dapat tumbuh dan berkembang baik pada diri seseorang.

Dalam pembahasan mengenai minat, penulis mengemukakan pendapat dari beberapa pakar, W.J.S poerwadarminta memberikan pengertian minat adalah "perhatian, kesukaan, keinginan atau kecendrungan hati terhadap sesuatu".[1]

Slameto dalam bukunya *Belajar dan Faktor- Faktor Yang Mempengaruhinya* memberikan batasan tentang minat sebagai berikut. "Minat adalah sesuatu rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh."[2]

Minat adalah suatu fungsi jiwa untuk dapat mencapai sesuatu. Minat merupakan kekuatan dari dalam dan tampak dari luar sebagai gerak- gerik. Dalam menjalankan fungsinya minat berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Manusia memberi corak dan menentukan, sesudah memilih dan mengambil

[1] W.J.S.. Poerwadarrminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia,* (Jakarta, Balai Pustaka, 2002), h. 968

[2] Slameto, *Belajar dan Faktor- faktor Yang Mempengaruhinya,* (Jakarta: PT. Renika Cipta, 1991), h. 180.

keputusan. Perbuatan minat memilih dan mengambil keputusan disebut keputusan hati.[3]

Menurut Crow, dalam bukunya *Educational Pychology*, minat atau *interst* bisa berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong kita cenderung atau merasa tertarik pada orang, benda atau kegiatan itu sendiri. Dengan kata lain, minat dapat menjadi penyebab kegiatan dan penyebab partisipasi dalam kegiatan.[4]

Minat merupakan momen dari kecenderungan- kecenderungan yang terarah secara intensif kepada suatu objek yang dianggap penting. Pada minat ini selalu terdapat elemen- elemen efektif (perasaan, emosional) yang kuat. Minat juga berkaitan erat dengan kepribadian kita. Minat juga menampilkan sikap dari pribadi yang muncul dari Aku-nya seseorang.[5]

Triandis (1980) mengemukakan bahwa prilaku seseorang merupakan ekspresi dari keinginan atau minat seseorang (*intention*), di mana keinginan tersebut dipengaruhi oleh faktor- faktor sosial, perasaan (*affect*), dan konsekuensi-konsekuensi yang dirasakan (*perceived consequences*).[6]

Faktor sosial diartikan sebagai tingkat di mana seseorang individu menganggap bahwa orang lain meyakinkan dirinya bahwa dia harus menggunakan

---

[3] Heri Purwanto, *Pengantar Prilaku Manusia untuk Keperawatan,* (Jakarta: Buku Kedokteran EGC, 1998), h. 60.

[4] Rahman Abror, *Psikologi Pendidikan ,* (Yogyakarta: Tiara Wacana, 1993), cet. Ke-4, h 112.

[5] Kartono Kartini, *Teori Kepribadian,* (Bandung: Alumni, 1980), h.81

[6] Triandis, H.C., 1980."*Value Attitude and Interpersonal Bahavior, Nebraska Symposium on Motivation,* 1979: Belief Attitude and Value," *Universitry of Nebraska press,* Lincoln, NE

sistem baru[7]. Sedangkan perasaan yaitu pertimbangan batin (hati) atas sesuatu [8] dan konsekuensi yaitu akibat dari suatu perbuatan. [9]

Apabila seseorang menaruh perhatian terhadap sesuatu, maka minat akan menjadi motif yang kuat untuk berhubungan secara lebih aktif dengan sesuatu yang menarik minatnya. Minat akan semakin bertambah jika disalurkan dalam suatu kegiatan maka semakin kuatlah ia. Minat dapat menjadi sebab terjadinya sesuatu kegiatan dan hasil yang akan diperoleh. Minat adalah suatu pemusatan perhatian secara tidak sengaja yang terlahir dengan penuh kemauan.

Menurut Soesilowidradini minat yaitu "Sesuatu kegiatan yang dilakukan tidak sesuai minat akan menghasilkan prestasi yang kurang menyenangkan". Dapat dikatakan dengan terpenuhinya minat seseorang akan mendapatkan kesenangan dan kepuasan batin yang dapat menimbulkan motivasi. Karakteristik individu yang memiliki minat tinggi terhadap sesuatu yaitu adanya perhatian yang besar, memiliki harapan yang tinggi, berorientasi pada keberhasilan, mempunyai kebanggaan, kesediaan untuk berusaha dan mempunyai pertimbangan yang positif.

Minat adalah rasa suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh, minat pada hakekatnya adalah penerimaan hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar dirinya, semakin kuat atau semakin dekat

---

[7] Vankatesh, V., and Davis, F. D. 2000,*"A theoritical Extension of Thechnology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies."* Management Science, vol46, No.2. pebruari,pp. n186-204.

[8] *Kamu Besar Bahasa Indonesia,* Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, h. 730

[9] *Ibid,* h. 456

hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar dirinya, semakin kuat atau semakin dekat hubungann tersebut maka semakin besar minatnya. [10]

Dari beberapa pendapat yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah perhatian yang tidak sengaja yang terlahir dengan penuh kemauan dan tergantung dari bakat dan lingkungan. Minat juga sebagai kecenderungan yang relatif menetap sebagai bagian diri seseorang, untuk tertarik dan menekuni bidang – bidang tertentu. Minat merupakan suatu kecenderungan subjek yang menetap untuk merasa tertarik pada bidang studi tertentu dan merasa senang untuk mempelajarinya. Dari kesimpulan diatas dapat ditemukan adanya beberapa unsur pokok dalam pengertian minat, yaitu adanya perhatian, daya dorong tiap-tiap individu dan kesenangan.

Dalam kehidupan ini kita akan selalu berkomunikasi atau berhubungan dengan orang lain, benda, situasi dan aktivitas-aktivitas yang terdapat disekitar kita. Dalam hubungan tersebut kita mungkin bersikap menerima, membiarkan atau menolaknya. Apabila kita menaruh minat, itu berarti kita menyambut atau bersikap positif dalam hubungan dengan objek atau lingkungan tersebut dengan demikian maka akan cenderung untuk memberi perhatian dan melakukan tindakan lebih lanjut. Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan tidak terhadap orang.

[10] Ngalim Purwanto, *Psikologi Pendidikan,* (Bandung PT. Remaja Rosdakarya, 1992). Cet. Ke 5. h. 67.

Aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa didalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk : mendekati / mengetahui / memiliki / menguasai / berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek.

2. Faktor – faktor yang mempengaruhi timbulnya minat

Faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, di mana secara garis besar dapat dikelompokan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misalnya: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkunagn sekolah dan lingkungan masyarakat. Faktor lingkungan justru mempunyain pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang. Manakah dari ketiga macam lingkunagn itu yang lebih berpengaruh, ini sangat sulit untuk menentukannya karena ada minat seseorang timbul dan berkembangnya lebih dipengaruhi oleh faktor keluarga, tetapi ada juga yang oleh lingkungan sekolah dan masyarakat, atau sebaliknya. Disamping itu juga karena objek dari minat itus endiri sangat banyak sekali macamnya. Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu;[11]

a. Dorongan dari dalam diri individu, misalnya dorongan untuk makan. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau

[11] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam,* (Jakarta; Prenada Media), cet pertama.

mencari penghasilan. Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca.

b. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapatkan persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain.

c. Faktor emosional, minat untuk mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Karena kepribadian manusia itu bersifat kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melaikan merupakan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan faktor tersebut, manaakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat. Mengenai timbulnya minat dalam diri seseorang, para ahli berbeda pendapat, "Setiap orang mempunyai sedikit potensi minat dan pembawaanya."[12]

Potensi ini sangat sedikit sehingga Slameto mengatakan : Minat tidak dibawa sejak lahir, melainkan didapat kemudian. Minat terhadap sesuatu dipelajari dan di

[12] Lester D, Crow dan Crow Alice, *Psikologi Pendidikan,* Alih bahasa oleh Kasijan, (Surabaya; PT. Bina ilmu, 1984), h. 352

pengaruhi belajar selanjutnya serta mempengaruhi penerimaan- penerimaan minat-minat baru. Jadi minat terhadap sesuatu merupakan hasil belajar dan menyokong belajar selanjutnya."[13]

3. Macam – macam minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.

Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, dan kebebasan beraktivitas. Minat kultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita. Contoh, minat belajar, individu punya pengalamanbahwa masyarakat atau lingkungan akan lebih menghargai orang-orang terpelajar atau berpendidikan tinggi, sehingga hal ini akan menimbulkan minat yang tinggi.

Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sebagai contoh:

[13] Slamento, loc.cit

seseorang belajar karena memang pada ilmu pengetahuan atau karena memang sedang membaca, bukan karena ingin mendapatkan pujian atau penghargaan.

Berdasarkan cara mengungkapkan minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: *Expresed interest, manifest interest, tested interest, inventoried interest.*[14]

- *Expressed interest :* adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subjek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya.

- *Manifest interest* : Adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subjek atau dengan mengetahui hobinya.

- Tested interest : adalah minat yang diungkapkan cara menyimpulkan dari hasil hasil jawaban tes objek yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.

- *Inventoried interest* : Adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandardisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukan kepada subjek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu objek yang ditanyakan.

4. Minat dalam pandangan Islam

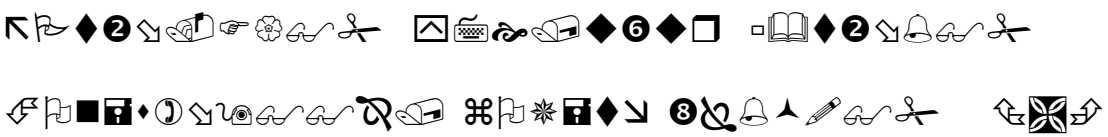
[14] Super, D.E & Crites, J.O, *Appraising Vocational by Means of PsychologicalTest,* (Tokyo, Harpert International Student Reprint, 1984)

Minat merupakan sesuatu yang harus diteruskan kepada hal-hal yang kongkret.Karena sebenarnya minat masih merupakan hal yang abstrak. Upaya kita dalam membedakan minat inilah yang dituntut dalam Islam. Jika kita memiliki minat yang besar terhadap sesautu namun tidak melakukan upaya untuk meraih, mendapatkan atau memilikinya maka minat itu tidak ada gunanya.

Sesuatu hal yang naif jika seseorang memiliki minat pada sesuatu namun tidak meresponnya dengan tindakan nyata. Karena pada dasarnya jika kita menaruh minat pada sesuatu, maka berarti kita menyambut baik dan bersikap positif dalam hubungan dalam objek atau lingkungan tersebut. Misalnya, seseorang yang berminat berbelanja sayuran ke pasar, maka dia akan melakukan upaya untuk dapat mengetahui, memahami, bahkan untuk bertransaksi jual sayur di pasar.

Setidaknya, dalam Al-Qur`an pembicaraan tentang hal ini terdapat pada surah pertama turun. Pada ayat pertama dari surah pertama turun perintahnya adalah agar kita membaca. Membaca yang dimaksud bukan hanya membaca buku atau dalam makna tekstual, akan tetapi juga semua aspek. Apakah itu tuntutan untuk membaca cakrawala jagad yang merupakan tanda kebesaran-Nya, serta membaca potensi diri, sehingga dengannnya kita dapat memahami apa yang sebenarnya hal yang menarik minat kita dalam kehidupan ini.

Dalam firman Allah Al- Quran surah Al- Alaq ayat 3- 5 yang berbunyi



⇔⚐♦☜ ✍♦✌ ⌘♊🕓❁○♦💣❝✍✂ ⌘⚐✵🖬♦↘ ☜🗭🖈

☜🗭🖈 🖈☹♦☮🖈➔♦③

Artinya: Bacalah, dan Tuhanmulah yang Maha pemurah,yang mengajar (manusia) dengan perantaran kalam, Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya.[15]

5. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Teori Minat Konsumen

Terdapat banyak faktor utama yang mempengasruhi perilaku konsumen diantaranya adalah faktor budaya, faktor social, faktor pribadi dan faktor psikologis.[16]

Selain beberapa faktor tersebut berikut faktor faktor yang memopengaruhi konsumen:

a. Produk, adalah apa saja, yang dapat ditawarkan pada pasar agar dapat dibeli, digunakan atau dikonsumsi, yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan mereka.[17] Produk merupakan faktor yang cenderung diperhatikan oleh konsumen dalam memutuskan untuk membeli karena pada kenyataannya konsumen tidak membeli barang atau jasa, melainkan membeli mamfaat spesifik dan nilai dari penawaran total "The Offer" yang mencerminkan mamfaat mamfaat yang berasal dari pembelian barang atau jasa. Ada beberapa faktor yang terkandung dalam suatu produk yaitu mutu tau kualitas, penampilan, pilihan yang

[15] Departemen Agama RI, *Al- Qur'an Tarjemah*, (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2012)
[16] Philip kotler, Gary Amstrong, *prinsip- prinsip pemasaran*, (Jakarta: erlangga,2008), h..159.
[17] M Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran Jelajahi Dan Rasakan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2005), h. 8.

ada, gaya, merk, pengemasan, ukuran, jenis, macam, jaminan dan pelayanan.[18]

b. Promosi, Promosi dipandang sebagai, arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.[19] Sedikit barang atau jasa, tak perduli seberapa baik yang dikembangkan, ditetapkan harganya, didistribusikannya, tidak mungkin dapat bertahan dipasar tanpa promosi yang efektif. Promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran, yang seering dikatakan sebagai " Proses Berlajut ". Ini disebabkan karena promosi dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutanya dari perusahaan. Jadi, promosi adalah komunikasi dari para pemasar yang mengimpormasikan, membujuk, dan mengingatkan para calon pembeli dalam suatu rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh dlaam suatu respon.[20]

c. Pelayanan, merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan dan kualitas perusahaan adalah pelayanan. Pelayanan adalah aktifitas atau mamfaat oleh satu pihak, yang tidak berwujud dan

[18] *Ibid.*
[19] Bawu Swastha, *Ajas- Ajas Marketing,* (Yogyakarta: Liberty, 1999), edisi ke-3, h. 237.
[20] Lamb, Charles W, Joseph F Hair, *Pemasaran,* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), h. 154

tidak menghasilkan kepemilikan apapun.[21] Keberhasilan perusahaan dalam memberikan layanan yang bermutu kepada para pelanggannya, pencapaian pangsa pasar yang tinggi, serta peningkatan profit perusahaan tersebut sangat di tentukan oleh pendekatan yang digunakan.

d. Harga, jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.[22] Harga merupakan faktor utama yang mempengaruhi pilihan pembeli atau konsumen suatu barang atau jasa.

e. Distribusi, Distribusi merupakn suatu struktur bisnis dari organisasi yang saling bergantung dalam menjangkau dari titik awal suatu produk sampai ke pelanggan dengan tujuan memindahkan produk ke tujuan konsumsi akhir.[23] Bukan hanya itu saja, distribusi juga menyangkut pemilihan cara pendistribusian produk sehingga sampai ketangan konsumen serta aktifitas yang dilakukan untuk membuat, atau mengubah sikap, atau perilaku konsumen, dalam pembelian.

---

[21] Pihilip Kotler, Gary Amstrong, *Prinsip- Prinsip Pemasaran*, (Jakarta, Erlangga 2008), h. 350

[22] *Ibid,* h.354.

[23] *Ibid* , h.8

B. Pengertian Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli Adalah proses pemindahan hak milik/barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya.

Menurut etimologi, jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain). Kata lain dari jual beli adalah *al-ba'i, asy-syira', al-mubadah, dan at-tijarah*. Menurut terminologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

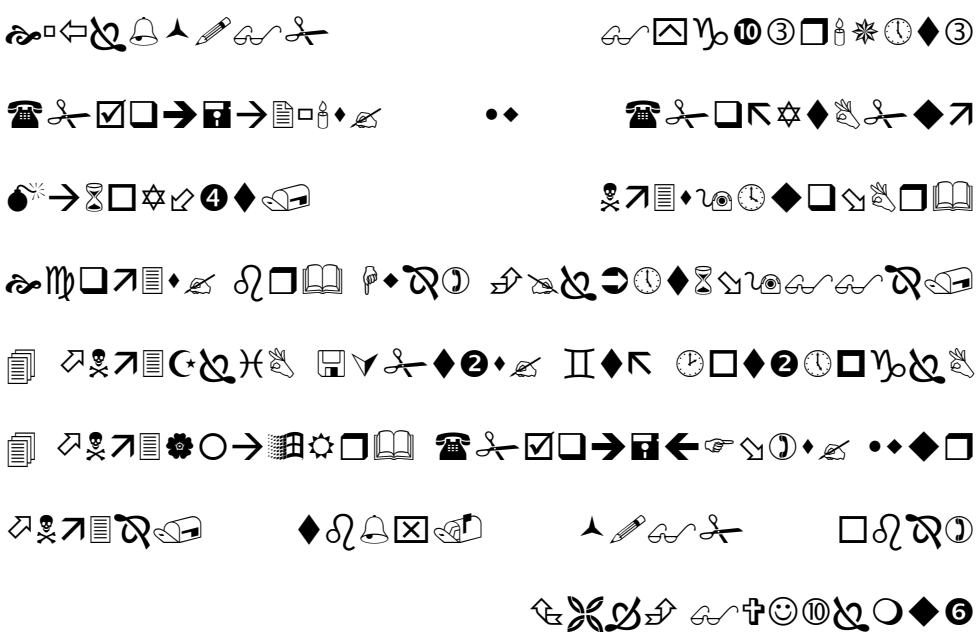
a. Menurut ulama Hanafiyah : Jual beli adalah "pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkan)."
b. Menurut Imam Nawawi dalam *Al-Majmu'* : Jual beli adalah " pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan."
c. Menurut Ibnu Qudamah dalam kitab *Al-Mugni* : Jual beli adalah " pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik." Pengertian lainnya jual beli ialah persetujuan saling mengikat antara penjual (yakni pihak yang menyerahkan/menjual barang) danpembeli (sebagai pihak yang membayar/membeli barang yang dijual).Pada masa Rasullallah SAW harga barang itu dibayar dengan mata uangyang terbuat dari emas (dinar) dan mata uang yang terbuat dari perak(dirham)

2. Landasan Hukum Jual Beli

Landasan atau dasar hukum mengenai jual beli ini disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, Hadits Nabi, dan Ijma' yakni :

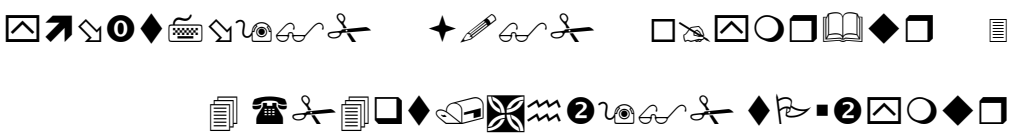
a. Al Qur'an

Yang mana Allah SWT berfirman dalam surat An-Nisa : 29



Artinya; "*Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu"* (QS. An-Nisa : 29).[24]

[24] Departemen Agama RI, *Al- Qur'an Tarjemah*, (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2012)



Artinya; "*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"* (QS. Al-Baqarah : 275).[25]

b. Sunnah

Nabi, yang mengatakan:" *Suatu ketika Nabi SAW, ditanya tentang mata pencarian yang paling baik. Beliau menjawab, 'Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur." (HR. Bajjar, Hakim yang menyahihkannya dari Rifa'ah Ibn Rafi').* Maksud mabrur dalam hadist adalah jual beli yang terhindar dari usaha tipu-menipu dan merugikan orang lain.

c. Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Mengacu kepada ayat-ayat Al Qur'an dan hadist, hukum jual beli adalah *mubah* (boleh). Namun pada situasi tertentu, hukum jual beli itu bisa berubah menjadi *sunnah, wajib, haram, dan makruh*.

[25] Departemen Agama RI, *Al- Qur'an Tarjemah*, (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2012)

Berikut ini adalah contoh bagaimana hukum jual beli bisa berubah menjadi *sunnah, wajib, haram, atau makruh*. Jual beli hukumnya sunnah, misalnya dalam jual beli barang yang hukum menggunakan barang yang diperjual-belikan itu *sunnah* seperti minyak wangi. Jual beli hukumnya *wajib*, misalnya jika ada suatu ketika para pedagang menimbun beras, sehingga stok beras sedikit dan mengakibatkan harganya pun melambung tinggi, maka pemerintah boleh memaksa para pedagang beras untuk menjual beras yang ditimbunnya dengan harga sebelum terjadi pelonjakan harga. Menurut Islam, para pedagang beras tersebut *wajib* menjual beras yang ditimbun sesuai dengan ketentuan pemerintah. Jual beli hukumnya haram, misalnya jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat yang diperbolehkan dalam islam, juga mengandung unsur penipuan. Jual beli hukumnya makruh, apabila barang yang dijual-belikan itu hukumnya makruh seperti rokok.

3. Rukun Dan Syarat Jual Beli

Rukun dan syarat jual beli adalah ketentuan-ketentuan dalam jual beli yang harus dipenuhi agar jual belinya sah menurut syara' (hukum islam).

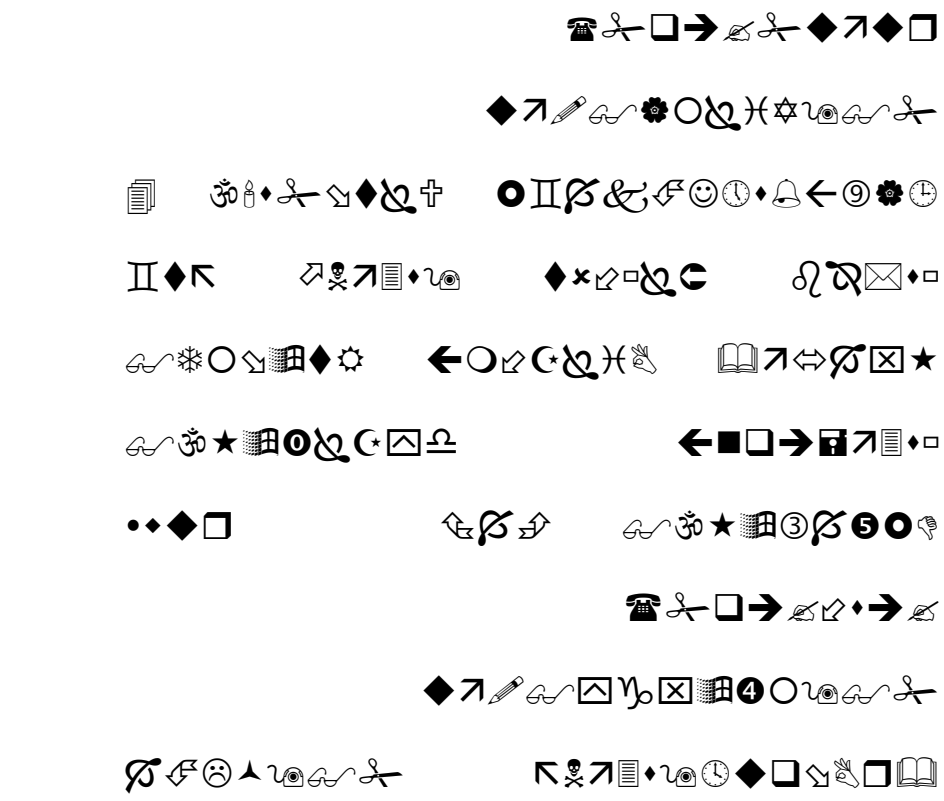
Rukun jual beli:

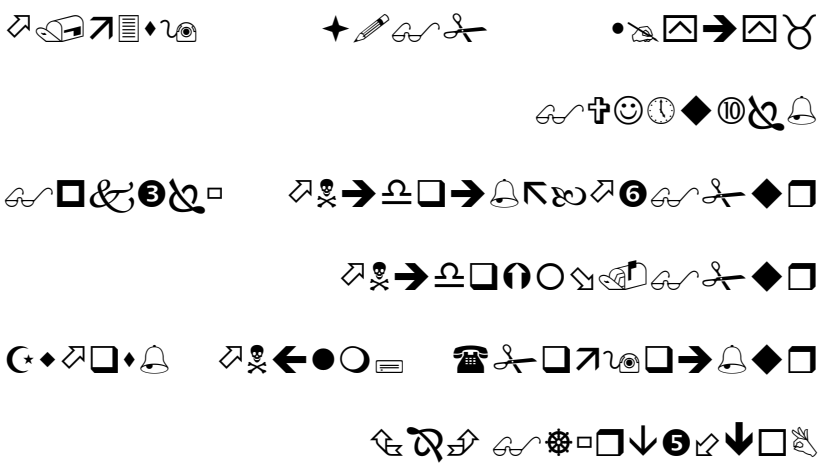
a. Dua pihak membuat akad penjual dan pembeli
b. Objek akad (barang dan harga)
c. Ijab qabul (perjanjian/persetujuan)
d. Orang yang melaksanakan akad jual beli (penjual dan pembeli).

Syarat-syarat yang harus dimiliki oleh penjual dan pembeli adalah :

a. Berakal, jual belinya orang gila atau rusak akalnya dianggap tidak sah.
b. Baligh, jual belinya anak kecil yang belum baligh dihukumi tidak sah. Akan tetapi, jika anak itu sudah mumayyiz (mampu membedakan baik atau buruk), dibolehkan melakukan jual beli terhadap barang-barang yang harganya murah seperti : permen, kue, kerupuk, dll.
c. Berhak menggunakan hartanya.

   Orang yang tidak berhak menggunakan harta milik orang yang sangat bodoh (idiot) tidak sah jual belinya. Firman Allah (Q.S. An-Nisa'(4): 5):





Artinya ; *berikanlah maskawin kepada wanita (yang kamu nikahi) sebagai pemberian dengan penuh kerelaan. kemudian jika mereka menyerahkan kepada kamu sebagian dari maskawin itu dengan senang hati, Maka makanlah (ambillah) pemberian itu (sebagai makanan) yang sedap lagi baik akibatnya. 4*

Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik. 5[26]

d. Sigat atau Ucapan

Ijab dan Kabul. Ulama fiqh sepakat, bahwa unsur utama dalam jual beli adalah kerelaan antara penjual dan pembeli. Karena kerelaan itu

[26] Departemen Agama RI, *Al- Qur'an Tarjemah*, (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2012)

berada dalam hati, maka harus diwujudkan melalui ucapan ijab (dari pihak penjual) dan kabul (dari pihak pembeli).

Adapun syarat-syarat ijab kabul adalah: Orang yang mengucap ijab kabul telah akil baliqh. Kabul harus sesuai dengan ijab. Ijab dan kabul dilakukan dalam suatu majlis.

d. Barang Yang Diperjual Belikan

Barang yang diperjual-belikan harus memenuhi syarat-syarat yang diharuskan, antara lain: Barang yang diperjual-belikan itu halal. Barang itu ada manfaatnya. Barang itu ada ditempat, atau tidak ada tapi ada ditempat lain. Barang itu merupakan milik si penjual atau dibawah kekuasaanya. Barang itu hendaklah diketahui oleh pihak penjual dan pembeli dengan jelas, baik zatnya, bentuknya dan kadarnya, maupun sifat-sifatnya. Nilai tukar barang yang dijual (pada zaman modern sampai sekarang ini berupa uang).

Adapun syarat-syarat bagi nilai tukar barang yang dijual itu adalah :

a. Harga jual disepakati penjual dan pembeli harus jelas jumlahnya.
b. Nilai tukar barang itu dapat diserahkan pada waktu transaksi jual beli, walaupun secara hukum, misalnya pembayaran menggunakan kartu kredit.
c. Apabila jual beli dilakukan secara barter atau Al-muqayadah (nilai tukar barang yang dijual bukan berupa uang tetapi berupa uang).

C. Teori Alat Tukar

1. Sejarah Singkat Alat Tukar Uang Dari Logam Hingga Kertas

Uang merupakan inovasi besar dalam peradaban perekonomian dunia, dan sudah ada sejak zaman nabi Yusuf As, sejak ribuan tahun yang lalu sebelum kelahiran Nabi Muhammad SAW.

Posisi uang sangat strategis dalam satu sistem ekonomi, dan sulit digantikan variabel lainnya. Bisa dikatakan uang merupakan bagian yang terintegrasi dalam satu sistem ekonomi.

Sepanjang sejarah peradabannya, uang memainkan peran penting dalam perjal anan kehidupan moderen, uang yang kita kenal sekarang ini telah mengalami proses perkembangan yang panjang. Awalnya manusia bermuamalah dengan cara barter (saling tukar menukar barang), benda-benda yang dipilih bernilai tinggi, dan dapat di terima secara umum sebagai alat tukar. Barang-barang yang dianggap indah dan bernilai, seperti kerang, pernah dijadikan sebagai alat tukar sebelum manusia menemukan uang logam (logam mulia). Kemudian muncul apa yang dinamakan dengan uang yang kemudian berkembang dan berevolusi mengikuti perjal anan sejarah.

Dari perkembangan inilah, uang kemudian bisa dikatagorikan dalam tiga jenis, yaitu uang barang, uang kertatas dan uang giral atau uang kredit.

2. Pengertian Uang

Pengertian uang dibagi menjadi dua, yaitu: Pengertian uang dalam ilmu ekonomi tradisional dan modern:

a. Pengertian uang dalam ekonomi tradisional didefinisikan sebagai setiap alat tukar yang dapat diterima secara umum. Alat tukar itu dapat berupa benda apapun yang dapat diterima oleh setiap orang di masyarakat dalam proses pertukaran barang dan jasa. Uang seperti ini disebut Uang Barang.
b. Sedangkan dalam ilmu ekonomi modern, uang didefinisikan sebagai sesuatu yang tersedia dan secara umum diterima sebagai alat pembayaran bagi pembelian barang-barang dan jasa-jasa serta kekayaan berharga lainnya bahkan untuk pembayaran hutang. Beberapa ahli juga menyebutkan fungsi uang sebagai alat penunda pembayaran.

3. Sejarah Uang

Pada awalnya, dahulu manusia sama sekali belum mengenal pertukaran barang (barter) apalagi uang, karena kehidupan saat itu belum sekompleks seperti sekarang ini. Dengan sangat sederhana sekali, manusia saat itu memenuhi kebutuhan hidup sendiri-sendiri. Misalnya: Berburu kalau lapar, kalau butuh pakaian mereka membuatnya sendiri dengan bahan sederhana seperti kulit dan dedaunan pohon, kalau ingin makan lainnya tinggal pergi ke hutan untuk memetik buah yang bisa dimakan.

Namun seiring dengan berjalannya waktu, lama-kelamaan manusia menghadapi kenyataan bahwa apa yang mereka peroleh tidak bisa memenuhi kebutuhannya sendiri secara menyeluruh. Sehingga dicarilah cara buat tukar-menukar barang antara individu satu sama yang lain. Cara seperti ini dikenal sebagai sistem barter.

4. Sistem Barter

Sistem barter digunakan cukup lama, berabad-abad. Hingga akhirnya kehidupan manusia makin kompleks sehingga adakalanya sistem barter menghadapi kendala seperti sulitnya ketemu dua orang yang mempunyai barang yang mau ditukarkan satu sama lain. Misal: Si A punya buah dan butuh ikan, ketemunya si B yang punya ikan tapi butuhnya bukan buah, tapi pakaian.

5. Uang Barang

Menghadapi masalah seperti diatas, maka manusia memikirkan lagi hingga menemukan solusi yaitu menggunakan benda-benda tertentu sebagai alat tukar. Benda yang ditetapkan sebagai alat tukar biasanya benda yang bisa diterima dengan secara umum, seperti misalnya pada orang Romawi dulu menggunakan garam.

Kalau diilustrasikan pada si A dan si B diatas, maka akan terjadi seperti ini:

Si A menemui penghasil garam yang butuh buah, kemudian buah ditukar dengan garam. Setelah garam dia dapat, barulah menukar garamnya dengan ikannya si B. Meskipun yang dibutuhkan si B adalah pakaian, tapi si B mau menerima karena

garam sudah ditetapkan sebagai alat pertukaran sehingga nantinya akan mempermudah si B untuk menukarnya lagi dengan yang ia butuhkan, yaitu pakaian.

Meskipun alat tukar sudah ditentukan, seiring waktu menemui kendala juga. Seperti: Tidak mempunyai pecahan nilai sehingga kesulitan menentukan nilainya, penyimpanan dan pengangkutan (transportation) yang susah, dan mudah hancur atau tidak bertahan lamanya benda tersebut. Hingga akhirnya dicarilah benda yang mempunyai syarat-syarat:

a. Diterima secara umum
b. lebih mudah dibawa, dan tahan lama

Benda tersebut ialah uang logam yang bahan pembuatannya dari emas dan perak.

Pada waktu itu setiap orang yang mempunyai uang logam tersebut berhak penuh atas uang tersebut. Setiap orang boleh menimbun sebanyak-banyaknya bahkan boleh untuk menempa atau melebur untuk digunakan perhiasan, sehingga timbul anggapan bahwa suatu saat jika tukar menukar mengalami perkembangan yang membutuhkan uang logam dalam jumlah banyak, maka tidak bisa dilayani karena mengingat emas dan perak jumlahnya terbatas. Lagi pula untuk transaksi tukar-menukar dalam skala besar, uang logam jumlah banyak juga mempunyai kekurangan yaitu sulitnya untuk dipindah-pindahkan dari tangan satu ke tangan lainnya. Sampai akhirnya terciptalah uang kertas.

Tapi jangan salah, uang kertas yang beredar saat itu merupakan bukti kepimilikan atas emas atau perak. Dengan kata lain, uang kertas yang beredar pada saat itu merupakan uang yang dijamin 100% dengan emas atau perak yang disimpan di pandai emas atau perak dan sewaktu-waktu dapat ditukarkan penuh dengan jaminannya. Pada perkembangan selanjutnya, masyarakat tidak lagi menggunakan emas (secara langsung) sebagai alat pertukaran. Sebagai gantinya, mereka menjadikan ‘kertas-bukti’ tersebut sebagai alat tukar.

6. Fungsi Uang

Seperti yang sudah dijelaskan diatas, fungsi uang adalah sebagai perantara untuk pertukaran barang dengan barang, menghindari sistem barter yang banyak menemui kendala, sehingga diharapkan dengan uang akan lebih mudah. Namun secara lebih rinci, fungsi uang bisa dibedakan menjadi dua, yaitu: Fungsi Asli dan Fungsi Turunan.

Fungsi Asli dibagi menjadi tiga:

a. Uang berfungsi sebagai alat tukar atau medium of exchange yang dapat mempermudah pertukaran.
b. Uang juga berfungsi sebagai satuan hitung (unit of account) : Menunjukan nilai barang/ jasa (alat penunjuk harga), dan sebagai satuan hitung yang mempermudah pertukaran.
c. Selain itu, uang berfungsi sebagai alat penyimpan nilai (valuta).

Fungsi Turunan Dibagi Menjadi:

a. Uang sebagai alat pembayaran yang sah.
b. Uang sebagai alat pembayaran utang.
c. Uang sebagai alat penimbun kekayaan.
d. Uang sebagai alat pemindah kekayaan.
e. Uang sebagai alat pendorong kegiatan ekonomi

7. Syarat- Syarat Uang

Suatu benda dapat dijadikan sebagai “uang” kalau benda tersebut memenuhi syarat-syarat berikut:

a. Benda itu harus diterima secara umum (acceptability).
b. Untuk memenuhi kriteria poin 1, benda tersebut harus bernilai tinggi atau setidaknya dijamin oleh pemerintah.
c. Terbuat dari bahan yang bisa tahan lama (durability).
d. Kualitasnya sama (uniformity).
e. Jumlahnya dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan uang tersebut.
f. Tidak mudah dipalsukan (scarcity).
g. Mudah dibawa (portable).
h. Mudah dibagi tanpa mengurangi nilai (divisibility).
i. Memiliki cenderung stabil dari waktu ke waktu (stability of value).

8. Jenis Uang

Berdasarkan jenisnya, uang dibagi menjadi dua, yaitu Uang Kartal dan Uang Giral.

a. Uang Kartal adalah alat bayar yang sah dan wajib digunakan oleh masyarakat dalam melakukan transaksi jual-beli sehari-hari (common money).
b. Uang Giral adalah uang yang dimiliki masyarakat dalam bentuk simpanan (deposito) yang dapat ditarik sesuai kebutuhan. Contohnya, cek.

9. Uang Menurut Bahan Pembuatannya

Uang Logam, uang logam adalah uang yang terbuat dari logam. Dipilih menggunakan logam karena logam bisa tahan lama.

Pada awal kemunculannya, uang logam dibuat dengan bahan emas atau perak. Semakin tinggi kadar emas atau peraknya, maka semakin tinggi pula daya tukarnya. Dengan begitu uang seperti ini memiliki tiga nilai:

a. Nilai Intrinsik, yaitu nilai bahannya.
b. Nilai Nominal, yaitu nilai yang tercetak/tercantum pada uang tersebut.
c. Nilai Tukar, yaitu nilai daya tukarnya. Misal Rp500.00 nilai tukarnya dapat permen, Rp10.000.00 nilai tukarnya bisa dapat sepiring nasi.

Uang Kertas, uang kertas yaitu uang yang terbuat dari bahan kertas. Uang jenis ini hanya memiliki nilai nominal dan nilai tukar yang tinggi, sedangkan nilai intrinsiknya tidak. Begitu juga pada zaman sekarang, uang logam dibuat dengan logam biasa sehingga nilai intrinsiknya tidak sebanding dengan nilai nominalnya.

10. Menurut Nilainya Dibedakan Menjadi Dua

a. Uang Penuh (full bodied money).

Nilai uang dikatakan sebagai uang penuh apabila nilai yang tertera di atas uang tersebut sama nilainya dengan bahan yang digunakan. Dengan kata lain, nilai nominal yang tercantum sama dengan nilai intrinsik yang terkandung dalam uang tersebut.

b. Uang Tanda (token money).

Uang tanda adalah apabila nilai yang tertera diatas uang lebih tinggi dari nilai bahan yang digunakan untuk membuat uang atau dengan kata lain nilai nominal lebih besar dari nilai intrinsik uang tersebut. Misalnya, untuk membuat uang Rp 1.000,00 pemerintah mengeluarkan biaya Rp 750,00.

11. Teori Nilai Uang

Teori Nilai Uang dibagi menjadi dua, yaitu: Teori Uang Statis dan Teori Uang Dinamis.

a. Teori Uang Statis

Teori ini disebut statis karena tidak mempersoalkan perubahan nilai uang yang diakibatkan perkembangan ekonomi. Teori ini dibuat dengan tujuan untuk menjawab pertanyaan seperti:

Apakah sebenarnya uang?

Mengapa uang itu ada harganya?

Mengapa uang itu sampai beredar?

Teori ini meliputi:

- Teori Metalisme, teori yang hampir sama dengan pengertian nilai intrinsik.
- Teori Konvensi, teori yang menyatakan uang bisa diterima secara umum di masyarakat karena atas dasar perjanjian/ mufakat.
- Teori Nominalisme, teori ini menyatakan diterimanya uang berdasarkan nilai daya belinya.
- Teori Negara, teori ini menyatakan bahwa uang adalah benda yang ditetapkan oleh negara yang berfungsi sebagai alat tukar dan alat bayar. Jadi nilainya pun ditetapkan oleh pemerintah yang diatur oleh undang-undang.

b. Teori Uang Dinamis

Kalau teori diatas tidak mempersoalkan perubahan nilai uang, maka Teori Uang Dinamis ini adalah sebaliknya.

Teori ini meliputi:

- Teori Kuantitas, pada teori ini David Ricardo menyatakan bahwa kuat atau lemahnya nilai uang sangat tergantung pada jumlah uang yang beredar. Kemudian Irving Fisher menyempurnakan teori diatas dengan menyatakan tidak hanya tergantung pada jumlah saja, tapi juga pada

kecepatan peredaran uang, barang dan jasa sebagai faktor yang memengaruhi nilai uang.

- Teori Persediaan Kas, pada teori ini menyatakan bahwa perubahan nilai uang tergantung dari jumlah uang yang tidak dibelikan barang-barang.
- Teori Ongkos Produksi, pada teori ini menyatakan nilai uang dalam peredaran yang berasal dari logam dan uang itu dapat dipandang sebagai barang.

D. Sistem Pembayaran

1. Pengertian Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran adalah sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang dipakai untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Komponen-kompenen dalam sistem pembayaran ialah alat pembayaran, mekanisme kliring, dan lembaga yang terlibat dalam menyelenggarakan sistem pembayaran. Dalam hal ini lembaga yang dimaksud adalah bank, lembaga keuangan selain bank, lembaga bukan bank hingga bank sentral.

Dahulu alat pembayaran yang kita kenal adalah barter, yaitu kegiatan tukar menukar barang atau jasa tanpa perantara uang. Dalam perkembangannya mulai dikenal satuan hitung yang dikenal dngan uang. Uang masih menjadi salah satu alat pembayaran utama yang berlaku di Indonesia hingga saat ini. Kemudian berkembang

lagi seperti cek dan bilyet giro. Selain itu juga dikenal alat pembayaran paperless seperti transfer dana elektronik dan pembayaran memakai kartu (ATM, Kartu Kredit, Kartu Debit dan Prabayar).

2. Alat pembayaran tunai

Alat pembayaran tunai lebih banayak memakai uang kartal yaitu ualng logam dan uang kertas. Uang logam adalah uang yang terbuat dari logam emas atau perak yang memiliki nilai yang cenderung tinggi dan stabil, bentuknya mudah dikenal, dan sifatnya tidak mudah hancur dan tahan lama. Sedangkan uang kertas adalah uang yang berbentuk lembaran yang terbuat dari bahan kertas atau bahan lainnya yang menyerupai kertas (menurut penjelasa UU No.23 th 1999 Tentang Bank Indonesia).

Karena biaya pengadaaan dan pengelolaan uang kartal terbilang mahal, maka menjadi kendala tersendiri dalam hal efisiensi.Dan belum lagi memperhitungkan inefisiensi dan resikonya. Misal, saat kita melakukan trensaksi dalam jumlah besar akan menimbulkan resiko pencurian dan perampokan. Ketidakefisienannya terlihat saat kita akan meakukan pembayaran di loket-loket pembayaran yang antriannya cukup panjang sehingga memakan waktu lama.

3. Alat Pembayaran Non Tunai

Pembayaran non-tunai yaitu pembayaran yang dilakukan tanpa menggunakan uang tunai yang beredar melainkan menggunakan cek atau bilyet giro (BG) dan alat pembayaran menggunakan kartu (ATM, kartu kredit, kertu debit, prabayar). Hal ini terlihat pada ketersediaan jasa pembayaran non-tunai yang dilakukan bank maupun

lembaga selain bank. Transaksi pebayaran non-tunai dengan nilai besar diselenggarakan Bank Indnesia melalui sistem BI-RTGS (Real Time Gross Settlement) dan sistem kliring.

BI-RTGS berperan sangat penting dalam transaksi pembayaran non-tunai. Untuk itu BI sangat peduli menjaga stabilitasnya yang dikategorikan sebagai *systemcally important payment system* (SIPS) yaitu sistem yang memproses transaksi pembayaran bernilai besar dan mendesak. BI bukan semata peduli pada pemberian kemudahan bagi pengguna tapi juga kesetaraan akses hingga ke urusan perlindungan konsumen.

Kini pembayaran menggunakan kartu sudah banyak yang menggunakan mulai dari anak anak, remaja, dewasa, hingga tua.Dari pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, pelayan toko, pengusaha, karyawan hingga pejabat sudah menggunakannya. Kartu ATM, kartu debit dan kartu debit memang praktis, mudah dibawa tanpa memakan tempat di dompet kita karena bentuknya kecil dan sangat tipis. Masyarakat sudah mulai meninggalkan kebiasaan memegang uang tunai dan memilih bertransaksi non-tunai (melalui bank) seperti contoh pengambilan gaji pegawai saat ini sudah melalui ATM, pembayaran uang kuliah, pemberian uang jajan bulanan kepada anak, hingga untuk belanja online.