



**TINJAUAN FIQH MUAMALAH TERHADAP MORAL HAZARD
PADA PERILAKU KONSUMEN DALAM JUAL BELI *ISTISHNA*¹
(Studi Kasus di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya)**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H.)
Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah*

Oleh:

**Lisa Williyani
1830202031**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAHMUD YUNUS BATUSANGKAR
2022**

ABSTRAK

LISA WILLIYANI, NIM. 1830202031. Judul Skripsi “**Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Moral *Hazard* Pada Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli *Istishna`* (Studi Kasus di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya)**”. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar, 2022.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah moral *hazard* pada perilaku konsumen terhadap jual beli *istishna`* dan tinjauan fiqh muamalah terhadap moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya. Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui dan menjelaskan moral *hazard* pada perilaku konsumen terhadap jual beli *Istishna`* dan untuk menganalisis tinjauan fiqh muamalah terhadap moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *Istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya.

Jenis penelitian yang penulis gunakan yaitu penelitian lapangan (*field research*). Dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yang mengungkapkan dan menggambarkan fenomena dan data yang terjadi di lapangan, melalui wawancara dan dokumentasi dengan member dan konsumen. Penelitian lapangan ini dilakukan di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya dengan menggunakan uraian dan informasi yang didapatkan dari obyek yang diteliti.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan diketahui bahwa moral *hazard* pada perilaku konsumen terhadap jual beli *istishna`* adalah tindakan konsumen yang tidak bertanggung jawab, ingkar janji, kurangnya kepedulian terhadap member, tindakan penipuan dan perilaku konsumen yang hanya mementingkan dirinya sendiri yang tidak memikirkan kerugian yang akan di alami member. Dari pandangan fiqh muamalah, moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`*, adalah tindakan yang dilakukan oleh konsumen termasuk moral *hazard* yang tidak diperbolehkan dalam fiqh muamalah karena mengandung unsur gharar yang terdapat di dalamnya, karena tindakan dari konsumen dapat mengakibatkan kekecewaan serta kerugian terhadap member serta menimbulkan perselisihan. Pihak member yang tidak menggunakan hak khayar terhadap konsumen lantaran tidak ingin mendapatkan kerugian dikemudian hari.

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat dan luaran penelitian.....	6
F. Defenisi Operasional.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Moral <i>Hazard</i>	9
a. Pengertian Moral <i>Hazard</i>	9
b. Ciri-ciri Moral <i>Hazard</i>	10
c. Jenis-jenis Moral <i>Hazard</i>	11
d. Keutamaan Moral.....	12
2. Etika Ekonomi.....	14
a. Etika di dalam Ekonomi Islam.....	14
b. Moral dalam ekonomi.....	17
3. Jual Beli.....	19
a. Pengertian Jual Beli.....	19
b. Dalil Hukum Disyaratkannya Jual Beli.....	21
c. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	23
d. Akad dalam jual beli.....	24
e. Hak dan Kewajiban Antara Penjual dan Pembeli.....	29
f. Unsur Kelalaian dalam Jual-Beli.....	29
g. <i>Istishna`</i> dalam jual beli.....	30
4. Konsep akad	
a. Pengertian Akad.....	37
b. Macam-macam Akad.....	38

5. Gharar dalam Jual Beli.....	39
a. Pengertian Gharar.....	39
b. Bentuk-bentuk Transaksi al-Gharar	41
B. Penelitian Relevan.....	42
BAB III Metode Penelitian.....	46
A. Jenis Penelitian.....	46
B. Latar dan Waktu Penelitian.....	46
C. Instrumen Penelitian.....	47
D. Sumber Data.....	47
E. Teknik Pengumpulan Data.....	48
F. Teknis Analisis Data.....	48
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	49
BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. TEMUAN UMUM.....	50
1. Gambaran Umum Nagari Koto Baru.....	50
B. TEMUAN KHUSUS.....	56
1. Moral Hazard Pada Perilaku Konsumen Terhadap Jual Beli <i>Istishna</i>	56
2. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Moraal Hazard Pada Perilaku Konsumen Dalam Jual Beli <i>Istishna`</i>	70
BAB V PENUTUP.....	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	76
DAFTAR KEPUSTAKAAN	
LAMPIRAN	

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara' dan disepakati. Sesuai dengan ketetapan hukum disini maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak Syara'. (Hendi Suhendi,2002:68-69)

Persyariatan jual beli ini bertujuan untuk memberikan keleluasaan kepada manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Karena kebutuhan manusia itu sendiri berhubungan dengan apa yang ada di tangan sesamanya. Semuanya itu tidak akan pernah terpenuhinya tanpa adanya saling tukar-menukar.

Islam telah menyariatkan kepada manusia bahwa terpenuhinya kebutuhan sehari-hari harus dengan jalan suka sama suka di antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Maka seseorang tidak boleh mengambil harta orang lain secara paksa. Dengan demikian, persyariatan jual beli ini terdapat hikmah dan rahmat dari hukum Allah SWT. (Enang Hidayat.2015:16)

Sebagaimana yang telah tercantum dalam firman Allah SWT pada Al-Qur`an surah Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا
وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ رِيسَالَ الرَّسُولِ أُولَئِكَ يُخْرِجُ اللَّهُ مِنْهُ الرِّبَا أَمْثَلًا وَأَكْبَرًا

Artinya: “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”

Jual beli akan dinyatakan sah apabila disertai dengan ijab dan qabul. Apabila akad dalam suatu jual beli sudah dilaksanakan dengan syarat-syarat dan rukun-rukun telah terpenuhi, maka konsekuensinya adalah perpindahan kepemilikan penjual atas barang yang dijual kepada pembeli dan perpindahan kepemilikan pembeli atas penukarannya kepada penjual. Diantara penjual dan pembeli boleh melakukan tindakan terhadap kepemilikannya setelah berpindah kepadanya selama masih sesuai dengan syariat. (Sayyid Sabiq, 2009:159-160)

Jenis jual beli di antaranya jual beli *Istishna`*, pengertian *bay` istishna`* adalah akad jual barang pesanan di antara dua belah pihak dengan spesifikasi dan pembayaran tertentu. Barang yang dipesan belum diproduksi atau tidak tersedia di pasaran. Pembayaran dapat secara kontan atau dengan cicilan tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Spesifikasi dan harga barang pesanan tidak dapat berubah selama jangka waktu akad. (Siti Mujiatun, 2013:213-214)

Dalam jual beli juga ada etika yang harus dilakukan oleh penjual maupun pembeli dalam melakukan jual beli, etika dalam jual beli adalah tindakan yang harus dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam melaksanakan transaksi jual beli. Ada ahklak atau perilaku wajib di penuhi dalam melakukan jual beli, agar tercapainya keridhaan kedua belah pihak dan jual beli menjadi keberkahan dan pahala bagi penjual maupun pembeli. (Farida Arianti, 2015:62)

Etika bagi seseorang terwujud dalam kesadaran moral yang memuat keyakinan benar dan tidak sesuatu. Salah satu moral yang dapat merusak etika dalam ekonomi yaitu *Moral Hazard*, adalah suatu perilaku yang tidak jujur atau karakter merusak yang ada pada individu yang memicu frekuensi dan keparahan kerugian. *Moral hazard* dalam ekonomi menggambarkan bentuk pelanggaran etika, regulasi, dan kontrak. Baik berupa kecurangan maupun upaya untuk menyalahi kontrak atau regulasi demi kepentingan diri sendiri yang menyebabkan orang lain merugi. *Moral hazard* muncul karena seorang individu atau lembaga yang tidak bertanggung jawab atas perbuatannya. Hal ini menyebabkan seseorang cenderung bertindak kurang hati-hati dan menyepelekan tanggung jawab atas konsekuensi dan tindakannya kepada pihak lain. Transaksi dalam ekonomi Islam, yang dilakukan manusia memiliki aturan yang jelas. Oleh karena itu, apabila bertansaksi dalam ekonomi perlu hati-hati agar tidak masuk pada transaksi yang dilarang. (Muhammad, 2002:54).

Berdasarkan survey awal peneliti, sistem jual beli pada produk oriflame, berawal dari seorang member yang membagikan atau mempromosikan produknya berupa katalog ataupun berbagai foto dan video di media sosial seperti pada aplikasi *whatsapp*, *instagram*, *facebook* dan aplikasi lainnya, di dalam katalog atau foto tersebut sudah tertera harga masing-masing per produk.

Bila konsumen tertarik dengan produk yang dipromosikan oleh member, konsumen akan berinteraksi dengan member untuk melakukan transaksi jual beli. Jika telah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, member akan memesan produk kepada perusahaan, selanjutnya member akan mentransfer uang ke rekening yang telah ditetapkan oleh perusahaan, baru produk bisa diproses oleh pihak perusahaan Oriflame, untuk dikirimkan kepada member sesuai dengan yang telah dipesan oleh konsumen, selanjutnya setelah melalui proses pengiriman barulah produknya tiba di tangan member, dan produk siap

untuk diperjual belikan dengan konsumen. Pembelian produk oleh member kepada perusahaan itu melalui online dengan menggunakan aplikasi khusus dari perusahaan Oriflame, namun konsumen membeli barang kepada member secara langsung dengan cara bantuan katalog produk si member.

Berdasarkan ketentuan perusahaan produk Oriflame, sebuah perusahaan ini memiliki kebijakan untuk pengiriman uang dahulu baru produk bisa diproses atau dikirimkan, namun pihak member membuat kebijakan tersendiri untuk memudahkan pihak konsumennya dengan unsur kepercayaan, konsumen boleh memesan produk dahulu lalu membayarnya setelah pesannya tiba di kemudian, namun beberapa konsumen mengingkari kesepakatan tersebut, yang mengakibatkan terjadinya sengketa pembatalan jual beli antara member dan konsumen, yang dapat merugikan pihak member. Untuk pesanan yang telah dikirimkan perusahaan tidak bertanggung jawab akan pengembalian barang kembali. (wawancara dengan member L, 7 Januari 2022)

Hubungan konsumen dengan member membeli barang selalu gagal (tidak terjadi jual beli) padahal barang sudah dibeli oleh member untuk dijual kembali sesuai apa yang diminta konsumen, hal ini terjadi pada beberapa konsumen melakukan hal yang sama

Berdasarkan wawancara dengan member L, pada tahap pemesanan member bermula mempromosikan produk yang ingin ia jual kepada calon konsumen, apabila konsumen tertarik dengan produk yang di promosikan si member, tahap selanjutnya member akan memesan produk pesanan dari konsumen sesuai kriteria pesanan yang diminta oleh konsumen kepada perusahaan Oriflame melalui bantuan aplikasi khusus untuk member.

Pada tahap pengiriman, untuk tahap pengiriman perusahaan akan mengirimkan barang pesanan kepada member setelah member

membuat daftar pesanan untuk dikirimkan kepada member, melalui bantuan jasa kirim, dan akan memakan waktu untuk proses penyiapan pesanan dan proses pengiriman yang sesuai dengan pesanan member.

Pada tahap pembayaran, konsumen memesan produk kepada member tanpa membayar uang muka ataupun panjar terlebih dahulu, sesuai dengan kesepakatan member dan konsumen. Untuk pemesanan kepada perusahaan member menggunakan uang pribadi untuk bisa diproses pesanan dari pihak konsumen. Setelah barang tersebut sampai member mengabari kembali pihak konsumen, bahwa konsumen sudah bisa mengambil pesannya dan membayar harga pesannya, sesuai dengan kesepakatan sebelumnya sebelum pesanan di proses, namun konsumen tidak mengambil barang tersebut dan membatalkan jual belinya setelah barangnya telah sampai di tangan member. (Lina, wawancara, 7 Januari 2022

Dari tindakan yang dilakukan oleh konsumen tersebut menimbulkan kerugian pada pihak member, yang mana suatu tindakan dari konsumen yang mengandung moral *hazard* berupa suatu perilaku atau tindakan yang tidak jujur atau karakter merusak yang ada pada individu untuk kepentingan dirinya sendiri yang menyebabkan kerugian pada orang lain karena seorang individu yang tidak bertanggung jawab atas perbuatannya. Pihak konsumen tidak memenuhi etika dalam jual beli yaitu salah satunya konsumen tidak melaksanakan amanah yang telah dilakukan dalam kesepakatan.

Berdasarkan fenomena di atas, terjadinya pembatalan dari pihak konsumen terhadap member maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut dalam bentuk karya ilmiah dengan judul **“Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Moral Hazard Pada Perilaku Konsumen dalam Jual Beli *Istishna`* (Studi Kasus di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya)”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis dapat memfokuskan masalah penelitian ini yaitu **Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Moral Hazard Pada Perilaku Konsumen dalam Jual Beli *Istishna`* (Studi Kasus di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya)**”

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan paparan pada latar belakang masalah diatas, maka peneliti ini dibatasi dan dirumuskan dalam beberapa pokok masalah, yaitu:

1. Bagaimana moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya?
2. Bagaimana tinjauan Fiqh Muamalah terhadap moral Hazard pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya?

D. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian mempunyai tujuan yang ingin dicapai, demikian juga dengan penelitian ini, adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya
2. Untuk menganalisis tinjauan fiqh muamalah terhadap moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan berdasarkan rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Teoritis

Melalui penelitian ini peneliti berharap dapat memberikan informasi dan pengetahuan mengenai moral *hazard* pada perilaku konsumen terhadap jual beli *istishna`*

2. Praktis

- 1) Sebagai sumbangan pemikiran bagi lembaga pendidikan Hukum Ekonomi Syariah dan khususnya Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar
- 2) Untuk meningkatkan wawasan ilmiah dan mengamalkan Tri Darma Perguruan Tinggi

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian ini adalah untuk dapat dipublikasikan pada jurnal kampus Universitas Mahmud Yunus (UIN) Batusangkar

F. Defenisi Operasional

Untuk lebih memudahkan dan supaya tidak terjadi kesalahpahaman dalam memahami judul skripsi ini maka penulis akan menjelaskan maksud dan istilah pada judul yang penulis angkat sebagai sebuah penelitian antara lain:

1. Fiqh Muamalah

Fiqh muamalah merupakan kegiatan yang mengatur hal-hal yang berhubungan dengan tatacara hidup sesama manusia untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Sohari Sahran.2011:3-4). Adapun sebagai aturan-aturan syara` yang bersifat amaliah atau hubungan manusia dengan manusia, baik yang berhubungan dengan jual beli, etika penjual dan pembeli dalam islam dan lainnya (Kasmidin,2015:3).

Yang penulis maksud disini dari fiqh muamalah ialah terkait tentang tinjauan fiqh muamalah terhadap moral hazard pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya

2. Moral Hazard

Moral merupakan ajaran tertentu, baik buruk yang diterima umum mengenai perbuatan, sikap, kewajiban, seperti budi pekerti, asusila dan lain-lain. Sementara resiko moral adalah resiko yang ditimbulkan dari itikad baik atau buruk tertanggung yang disebabkan oleh faktor watak dan lingkungan (Dendy Sunggono, 2008:1059). Hazard dalam Kamus Bahasa Inggris berarti bahaya atau resiko (Jhon M.Echols, 1989:220). Sedangkan resiko dalam Kamus Bahasa Indonesia artinya akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Moral *Hazard* ialah keadaan yang berkaitan dengan sifat manusia atau merupakan perbuatan menyimpang (Dendy Sunggono, 2008:1328).

Yang penulis maksud dari moral *hazard* disini ialah tentang sifat dan tindakan menyimpang pada jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya

3. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah sejumlah tindakan-tindakan nyata individu (konsumen) yang dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan eksternal yang mengarahkan mereka untuk menilai, memilih, mendapatkan dan menggunakan barang dan jasa yang diinginkannya (Totok Subianto, 2007:168).

Yang penulis maksud dari perilaku konsumen disini ialah tentang sikap seorang konsumen dalam melakukan jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya

4. Jual Beli Istishna`

Jual beli *istishna`* adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu. Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *istishna`* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang

disepakati antara pihak pemesanan dan pihak penjual (Dr. Mardani, 2016:123-126).

Yang penulis maksud disini tentang jual beli *istishna`* ialah tentang jual beli pesanan yang pembayarannya bisa dikemudian hari setelah barang pesanan sampai dan pesanan barang yang tidak tersedia di pasaran yang dilakukan oleh member dan konsumen di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya

Dengan demikian maksud judul penulis setelah dioperasionalkan adalah tanggungan moral yang dilakukan oleh konsumen yang dapat merugikan pihak lain dalam transaksi jual beli *istishna`*. Yaitu melihat perilaku konsumen kepada member serta meninjau secara kajian teori fiqh muamalah dari segi etika penjual dan pembeli dalam jual beli *istishna`* yang dilaksanakan di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. LANDASAN TEORI

1. Moral Hazard

a. Pengertian Moral Hazard

Secara Bahasa moral *hazard*, berasal dari kata moral dan *hazard*. Kata moral bersasal dari Bahasa latin, yaitu *mos*, dan pluralnya *mores* yang bermakna cara hidup, adat atau adat kebiasaan. Sementara *hazard* bermakna rusak atau kerusakan. *Moral hazard* secara istilah, memberi keuntungan secara individu atau oknum tertentu, dengan merugikan pihak lainnya (Agus Miswanto.2021:23).

Dalam bahasa Indonesia kata moral diterjemahkan sebagai “ajaran” baik buruk yang diterima umum mengenai perbuatan, sikap, kewajiban, akhlak, budi pekerti, susila dan sebagainya. Selanjutnya moral dalam arti istilah yaitu suatu istilah yang digunakan untuk menentukan batas-batas dari sifat, perangai, kehendak, pendapat atau perbuatan yang secara layak dapat dikatakan benar, salah baik atau buruk. Moral juga dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Prinsip-prinsip yang berkenan dengan benar dan salah, baik dan buruk
- 2) Kemampuan untuk memahami perbedaan antara benar dan salah
- 3) Ajaran atau gambaran tingkah laku yang baik (Sujarweni, V. Wiratna.2016:101-102).

Menurut para ahli` filsafat bahwa *moral* adalah etika perilaku dan perbuatan manusia secara lokal menyatakan tentang ukuran seseorang. Istilah moral adalah sesuatu hal yang

mengatur kehidupan manusia dilihat dari baik buruknya perbuatan selaku manusia (Tim penyusun,P.B.2005:754).

Sedangkan *hazard* (bahaya) adalah situasi yang dapat menambah terjadinya kerugian (*loss*) si tertanggung (*insured*). Hazard merupakan istilah yang digunakan untuk menyatakan tentang suatu perbuatan yang membahayakan. Arti *hazard* itu adalah kondisi potensial menyebabkan terjadinya kerugian atau kerusakan. Dengan kata lain hazard itu juga menunjukkan pada situasi tertentu yang memperlihatkan atau meningkatkan kemungkinan terjadinya hal yang akan menimbulkan kerugian.

Moral *hazard* yaitu peluang terjadinya ketidak jujur dan ketidakhati-hatian si tertanggung (*insured*) atau yang berhak menerima (*beneficiary*), yang akan menambah kerugian (A. Hasyim Ali, dkk.2002:141).

Moral hazard secara harfiahnya dalam bahasa Indonesia diartikan dengan “jebakan moral” atau yang diterjemahkan sebagai suatu kondisi yang bersumber dari orang yang berkaitan dengan sikap mental, pandangan hidup, dan kebiasaan yang dapat memperbesar terjadinya peril-peristiwa yang bisa menimbulkan kerugian (Siti Aisyah, S.2017:75-76).

b. Ciri-ciri Moral Hazard

Ciri-ciri dari moral *hazard* yaitu, sulit didentifikasi, namun kadang-kadang tercermin dari keadaan-keadaan tertentu seperti tidak rapi, tidak bersih, keadaan dimana peraturan keamanan atau keselamatan kerja tidak dilaksanakan sebagaimana mestinya (tidak disiplin).

Ciri-ciri lain dari moral *hazard* adalah sulit diperbaiki atau dirubah, karena menyangkut sifat, pembawaan ataupun karakter manusia. Apabila moral *hazard* yang buruk menjurus pada betuk penipuan atau kecurangan, pemohonan pertanggungannya sebaiknya ditolak (Guritno,1995:139).

c. Jenis-jenis Moral Hazard

Hazard adalah suatu tindakan yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu *peril* (suatu peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian). Pengertian tersebut dapat diperluas meliputi berbagai keadaan yang dapat menimbulkan suatu kerugian. *Hazard* dapat diklasifikasikan dalam 4 jenis, yaitu:

1. *Physical hazard*

Physical hazard adalah suatu kondisi yang bersumber pada karakteristik secara fisik dari suatu obyek yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu *peril* ataupun memperbesar terjadinya suatu kerugian.

2. *Moral hazard*

Moral hazard adalah suatu kondisi yang bersumber dari orang yang bersangkutan yang berkaitan dengan sikap mental atau pandangan hidup serta kebiasaannya yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu *peril* ataupun kerugian

3. *Morale hazard*

Meskipun pada dasarnya setiap orang tidak menginginkan terjadinya suatu kerugian, akan tetapi karena merasa bahwa ia telah memperoleh jaminan baik atas diri maupun harta miliknya, maka sering kali menimbulkan kecerobohan atau kurang hati-hati. Keadaan yang demikian itu akan dapat memperbesar terjadinya suatu kerugian

4. *Legal hazard*

Seringkali berdasarkan peraturan-peraturan ataupun perundang-undangan yang bertujuan melindungi masyarakat justru diabaikan ataupun kurang diperhatikan sehingga dapat memperbesar suatu perilaku (Ade Afriansah. 2019:24-25).

d. Keutamaan moral

Ada beberapa keutamaan moral diantaranya sebagai berikut:

1. Kejujuran

Secara umum kejujuran diakui sebagai keutamaan atau sikap moral pertama sekaligus terpenting yang harus dimiliki oleh setiap orang. Khususnya para pebisnis sebagai makhluk beretika, sampai saat ini diakui bahwa kejujuran identik dengan kesesuaian antara kata-kata atau ucapan dengan fakta atau perbuatan. Dalam praksis hidup, orang lebih cenderung memaknai kejujuran dalam format negatif seperti tidak berbohong atau tidak menipu.

Seorang pebisnis kontemporer disebut “orang jujur” jika segala perkataan yang diucapkan, termasuk janji-janjinya sesuai fakta atau tindakannya, yakni menepi janji-janjinya. Apa yang dijanjikan dalam kontrak atau kesepakatan (transaksi) entah dengan pihak luar (mitra bisnis dan pelanggan konsumen atau dengan pihak dalam perusahaan (KKB) selalu ditepati. Pebisnis yang jujur tentu akan menganggap kebohongan sebagai sesuatu yang tabu untuk dilakukan, sebab kejujuran kerap dirasakan sebagai sesuatu yang mahal.

2. Kepercayaan

Sebagaimana keutamaan yang wajib dimiliki oleh para pebisnis kontemporer, kepercayaan selalu bersifat timbal balik. Misalnya, pebisnis yang selalu percaya kepada pihak lain mengandaikan bahwa pihak-pihak lain, apakah karyawan atau mitra bisnis dan pelanggan akan menpercayainya juga.

Ciri timbal balik dalam hal kepercayaan juga menuntut sikap kritis dari seorang pebisnis. Tujuan mengendalikan strategi dan taktik merupakan hal-hal yang

sangat menentukan bagi keberhasilan sebuah bisnis untuk mencapai tujuan tersebut. Padatatanan strategi dan taktik inilah sikap-sikap moral yang kuat, khususnya kepercayaan selalu mendapatkan tanggapan berat. Kesamaan tujuan mengindikasikan bahwa sikap yang bertentangan dengan kepercayaan bukan tabu untuk dilakukan pebisnis kontemporer.

3. Tanggung jawab

Sebagai keutamaan moral, tanggung jawab pertamanya merupakan sikap terhadap tugas yang membebani seorang pebisnis dan karyawan atau stafnya. Baik pengusaha maupun karyawan merasa terikat untuk melaksanakan dan menyelesaikan tugas yang dipercayakan atau yang diemban. Dalam implikasinya, tanggung jawab tidak pernah memberi ruang untuk sikap-sikap, seperti malas, acuh tak acuh, dan ragu-ragu.

Sikap tanggung jawab menuntut bahwa sesuatu itu dilakukan dan diselesaikan dengan sebaik-baiknya. Dalam bahasa moral, tugas yang dilakukan secara bertanggung disebut sebagai tugas mulia karena harus dilakukan dengan sebaik-baiknya, termasuk jika tidak ada yang melihat atau mengawasi pelaksanaannya. Pribadi-pribadi bertanggung jawab pastilah orang-orang yang selalu bersedia untuk dimintai dan memberikan pertanggung jawaban atas pelaksanaan tugas dan kewajiban.

4. Keberanian moral

Keberanian moral selalu berkaitan dengan kemampuan intelektual untuk menentukan penilaian sendiri terhadap sesuatu. Keberanian moral terlihat dengan sangat jelas ketika mereka menolak tegas untuk melakukan hal-hal yang bertentangan dengan norma-norma moral dan hukum

yang ditawarkan kepada mereka, meskipun mereka sebenarnya membutuhkan atau ada kesempatan yang memadai untuk melakukan hal itu, misalnya kesempatan untuk korupsi, kolusi dan nepotisme atau mengambil keuntungan pribadi walaupun untuk penolakan dalam hal-hal seperti itu mereka akan dikucilkan atau dicela oleh yang lain.

5. Fairnes

Sering orang menidentikkan dengan “rasa adil”, namun ketika diterapkan ternyata tidak sama dengan keadilan. Terkadang juga diidentikkan dengan sikap sportif, ketika diterapkan dalam kondisi kongkret ternyata tidak juga persis sama dengan sportifitas. Sesuatu kondisi yang persis mewakili pengertian istilah fairnes adalah “kesediaan memberikan apa yang patut diberikan kepada semua orang”. Pada tatanan bisnis, kata “patut” disini menunjuk kepada apa yang dapat diterima atau disetujui oleh semua pihak yang terlibat dalam suatu transaksi bisnis (Candra Romadhan.2022:25-31).

2. Etika Ekonomi

a. Etika di dalam Ekonomi Islam

Etika merupakan studi sistematis tentang tabiat konsep nilai, baik, buruk, benar, salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan kita untuk mengaplikasikan atas apa saja. Etika bagi seseorang terwujud dalam kesadaran moral yang memuat keyakinan benar dan tidak sesuatu. Dengan kata lain etika merupakan kebiasaan atau sikap yang menunjukkan nilai baik dan buruk seseorang.

Ekonomi Islam memiliki keterkaitan dengan salah satu teori etika yaitu teori perintah Tuhan, yang mana dalam ekonomi Islam, etika berfungsi sebagai titik pandang untuk mengarahkan dan menuntun operasionalisasi sistem ekonomi. Dengan demikian etika ekonomi Islam merupakan suatu usaha penyelidikan atau pengkajian secara sistematis tentang perilaku, tindakan dan sikap apa yang dianggap benar atau baik dari syariat Islam dalam hal ekonomi, sesuai tuntutan baik Al-Qur`an maupun hadits (Rina, D & Noni, A.2017:120-122).

Etika ekonomi adalah suatu bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam kegiatan ekonomi dan dilakukan oleh para pelaku-pelaku ekonomi dimanapun berada masalah etika dan ketaatan pada hukum yang berlaku merupakan dasar yang kokoh yang harus dimiliki oleh pelaku ekonomi dan akan menentukan tindakan apa dan perilaku bagaimana yang akan dilakukan dalam ekonominya. Hal ini juga merupakan tanggung jawab kita bersama bukan saja hanya merupakan tanggung jawab pelaku ekonomi tersebut, sehingga diharapkan akan terwujud situasi dan kondisi ekonomi yang sehat dan bermanfaat yang pada akhirnya dapat juga bermanfaat bagi masyarakat, bangsa dan negara (Bonaraja Purba dkk.2021:9).

Sesungguhnya Islam sama sekali tidak mengizinkan umatnya untuk mendahulukan kepentingan ekonomi di atas pemeliharaan nilai dan keutamaan yang diajarkan agama. Saat ini kita mendapatkan sistem-sistem yang lebih mendahulukan usaha-usaha ekonomi dengan mengabaikan akhlak dan berbagai konsekuensi keimanan. Tuntutan untuk menerapkan tata kelola transaksi yang baik terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 282 (Andi Iswandi.2014:151).

□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □

janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

Termasuk dalam kesempurnaan Islam adalah ajaran bermuamalah, yang salah satu muatannya adalah berbicara masalah ekonomi dan bisnis, atau yang dalam bahasa Arab diistilahkan dengan *al-iqtishad*, yang bermakna hemat, penuh perhitungan, rasional, dan mengandung nilai. Secara sederhana dapat kita pahami bahwa ekonomi pada prinsipnya adalah segala daya manusia secara rasional untuk memenuhi kebutuhan berdasarkan nilai-nilai tertentu, yang dalam Islam bersumber dari prinsip-prinsip akidah, akhlak, dan syariah (Veithzal, R & Anton, N. 2012:217-218).

b. Moral dalam Ekonomi

Dalam kegiatan perekonomian moral perlu terus ada agar terdapat dunia bisnis yang benar-benar menjamin tingkat kepuasan, baik pada konsumen maupun produsen. Kenapa hal itu perlu dibicarakan? Isu mencuat adalah semakin pesatnya perkembangan informasi tanpa diimbangi dengan dunia bisnis yang ber”moral”, dunia ini akan menjadi suatu rimba modern yang kuat menindas yang lemah sehingga apa yang diamanatkan UUD 1945, Pasal 33 dan GBHN untuk menciptakan keadilan dan pemerataan tidak akan pernah terwujud.

Moral hazard merupakan suatu perbuatan yang tidak diindahkannya masalah moral dan etika berbisnis sehingga melanggar etika bisnis islam yang hanya menguntungkan satu pihak dan dapat merugikan pihak lain.

Moral yang baik pastilah lahir dari orang yang memiliki dan mengetahui ajaran agama dan budaya dengan baik pula. Agama telah mengatur seseorang dalam melakukan

hubungan dengan orang lain sehingga dapat dinyatakan bahwa orang yang mendasarkan bisnisnya pada agama akan memiliki moral yang terpuji dalam melakukan bisnis. Moral merupakan sesuatu yang mendorong orang untuk melakukan kebaikan etika bertindak sebagai rambu-rambu yang merupakan kesepakatan secara suka rela dari semua anggota suatu kelompok. Dunia bisnis yang bermoral akan mampu mengembangkan etika (patokan atau rambu-rambu) yang menjamin kegiatan bisnis yang seimbang, selaras, dan serasi (Bonaraja Purba dkk.2021:10-11).

Pada bagian ini akan dikaji bagaimana pengaruh moral terhadap ekonomi, baik moral altruis menurut versi filsafat sosial maupun akhlak yang bersumber dari ajaran Islam. Moral altruis disini kalau dilihat dari pandangan dalam ajaran akhlak dalam islam, mungkin bisa disamakan dengan akhlak terpuji, namun menurut ahli biologi, yaitu menurut Scott Gordon, mendefenisikan “*altruism*” sebagai tingkah laku yang menguntungkan atau mementingkan pihak lain dengan kerugian tertentu, atau resiko kerugian, pada diri sendiri. Maka jika sikap ini diaplikasikan dalam aktivitas ekonomi, berkecenderungan akan melahirkan perilaku humanis yang selalu mendahulukan kewajiban, disamping memperhatikan apa yang menjadi hak orang lain dan lingkungan perilaku semacam ini tidak akan merugikan dan menimbulkan bencana bagi pihak lain, karena pelakunya sadar akan kewajiban moral yang harus didahulukan. Jika semua pelaku ekonomi bersikap altruistik demikian, maka selarasan hidup bermasyarakat akan terwujud dan terus bisa dipertahankan.

Nilai akhlak dalam ekonomi dan mu`amalah Islam memiliki empat nilai utama, yaitu *Rabbaniyyah* (ketuhanan), *Akhlak*, *Kemanusiaan* dan *Pertengahan*. Nilai ini

mencerminkan keunikan dalam ekonomi Islam yang tidak dimiliki oleh sistem ekonomi manapun di dunia. Makna dan nilai-nilai pokok dari keempat tersebut mempunyai dampak terhadap seluruh aspek-aspek ekonomi baik dalam masalah produksi, konsumsi, sirkulasi maupun distribusi. Semua itu terpola oleh nilai-nilai tersebut, karena jika tidak, niscaya ke-Islaman itu hanya sekedar simbol tanpa makna. Berbeda dengan sistem-sistem lain yang lebih mendahulukan keuntungan ekonomi dengan mengabaikan norma akhlak dan berbagai konsekuensi keimanan. Kesatuan antara ekonomi dan akhlak akan semakin jelas pada setiap aktivitas ekonomi baik yang berkaitan dengan produksi, distribusi, sirkulasi, dan konsumsi (Muhammad Djakfar.2014:7-17).

3. Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli menurut bahasa berarti *mubadalah* (pertukaran). Jual beli dalam bahasa Arab disebut dengan *al-bay'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukarkan sesuatu dengan yang lain. Lafaz *al-bay'* digunakan untuk pengertian lawannya yakni kata *al-syira'* yang berarti membeli. Dengan demikian kata *al-bay'* berarti jual, sekaligus juga berarti beli. (Farida Arianti.2015:55). Kata *bai'* juga berarti tukar menukar sesuatu (Purnasiswa,2020:2).

Sedangkan definisi jual beli menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

Jual beli ialah suatu persepakatan dalam tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang mana pihak yang satu menerima benda dan pihak yang lain menerima bayaran sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah disepakati secara syara' (Farida, A.2013:2).

Adapun pengertian jual beli menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli bersifat khusus. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain.

Sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya. Sedangkan jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisasikan dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu (Hendi Sehendi.2002:68-69).

b. Dalil Hukum Disyaratkannya Jual Beli

Islam mengajarkan sesuatu aktifitas yang dilakukan oleh manusia harus ada dasar hukumnya (Binjai, 2006: 258). Hukum asal dalam jual beli adalah halal (diperbolehkan), kecuali jika ada dalil yang menunjukkan keharamannya (Nurwan Darmawan. 2020:1).

1. Al-Qur`an

suka sama suka dan saling menguntungkan. Ibnu Mas'ud RA berkata Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ
عنه قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ
صلى الله عليه وسلم يَقُولُ: (
إِذَا اِخْتَلَفَ الْمُتَبَايِعَانِ لَيْسَ
بَيْنَهُمَا بَيِّنَةٌ, فَالْقَوْلُ مَا يَقُولُ
رَبُّ السِّلْعَةِ أَوْ يَتَّارِكَانِ) رَوَاهُ
الْخَمْسَةَ, وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Artinya: "Apabila dua orang yang berjual beli berselisih, sedang di antara mereka tidak ada keterangan yang jelas, maka perkataan yang benar ialah apa yang dikatakan oleh pemilik barang atau mereka membatalkan transaksi (HR. Imam yang Lima).

قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
ص م إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ
(رواه ابن ماجه)

Artinya: Rasulullah Bersabda: *sesungguhnya jual beli hanya sah dengan saling merelakan* (HR. Ibn Hibban dan ibn Majah).

3. Ijma'

Kaum muslimin telah sepakat dari dahulu sampai sekarang tentang kebolehan hukum jual beli. Oleh karena itu, hal ini merupakan sebuah bentuk *ijma'* umat, karena tidak ada seorangpun yang menentangnya (Enang Hidayat.2015:15). Umat Islam sepanjang sejarah telah

berijma' tentang halalnya jual-beli sebagai salah satu bentuk mendapatkan rezki dan diberkahi (Ahmad Sarwat.2018:8).

4. Akal

Sesungguhnya kebutuhan manusia yang berhubungan dengan apa yang ada di tangan sesamanya tidak ada jalan lain untuk saling timbal balik kecuali dengan melakukan akad jual beli. Maka akad jual beli ini menjadi perantara kebutuhan manusia terpenuhi (Enang Hidayat.2015:15)

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Dalam menentukan rukun jual beli, terjadi perbedaan pendapat di antara Jumhur Ulama dengan ulama Hanafiyah. Rukun jual beli menurut Hanafiah hanya satu yakni *ijab* dan *qabul*. Menurut mereka yang menjadi rukun jual beli hanya kerelaan, akan tetapi karena kerelaan merupakan urusan hati yang tidak dapat dibuktikan, maka diperlukan adanya indikasi, indikasi tersebut tergambar dalam *ijab* dan *qabul*.

Jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli ada empat yakni:

1. Orang yang melakukan akad
2. *Shighat (ijab qabul)*
3. Barang yang dibeli
4. Adanya nilai tukar pengganti barang (Farida Arianti.2015:58).

Menurut ulama Hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk ke dalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli. Berikut ini adalah syarat-syarat dari jual beli:

1. Syarat-syarat orang yang berakad.

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat berikut:

- a) Berakal. Oleh sebab itu, jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila, hukumnya tidak sah. Adapun anak kecil yang telah *mumayiz*, menurut ulama Hanafiah, apabila akad yang dilakukannya membawa keuntungan bagi dirinya, seperti menerima hibah, wasiat dan sedekah, maka akadnya sah. Sebaliknya, apabila akad itu membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjamkan hartanya kepada orang lain, mewakafkan, atau mengibahkannya, maka tindakan hukumnya ini tidak boleh dilaksanakan. Apabila transaksi yang dilakukan anak kecil yang telah *mumayiz* mengandung manfaat dan mudarat sekaligus, seperti jual-beli, sewa-menyewa, dan perserikatan dagang, maka transaksi ini hukumnya sah jika walinya mengizinkan. Dalam kaitan ini, wali anak kecil yang telah *mumayiz* ini benar-benar mempertimbangkan kemaslahatan anak kecil itu.

Jumhur ulama berpendirian bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus telah balig dan berakal. Apabila orang yang berakal itu masih *mumayiz*, maka jual belinya tidak sah, sekalipun mendapatkan izin dari walinya.

- b) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya, seseorang yang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus sebagai pembeli. Misalnya, Ahmad menjual sekaligus membeli barangnya sendiri, maka jual belinya tidak sah.

2. Syarat-syarat yang terkait dengan Ijab Kabul.

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa unsur utama dari jual-beli yaitu kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab dan kabul yang dilangsungkan. Menurut mereka, ijab dan kabul perlu diungkapkan secara dalam transaksi-transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, sewa-menyewa, dan nikah. Terhadap transaksi yang sifatnya mengikat salah satu pihak, seperti wasiat, hibah, dan wakaf, tidak perlu kabal, karena akad seperti ini cukup dengan ijab saja. Bahkan, menurut Ibn Taimiyah (*ulama fiqh* Hanbali) dan ulama lainnya, ijab pun tidak diperlukan dalam wakaf.

Apabila ijab kabul telah diucapkan dalam akad jual beli maka pemilikan barang atau uang telah berpindah tangan dari pemilik semula. Barang yang dibeli berpindah tangan menjadi milik pembeli, dan nilai atau uang berpindah tangan menjadi milik penjual.

Untuk itu, para ulama *fiqh* mengemukakan bahwa syarat ijab dan kabul itu sebagai berikut:

- a) Orang yang mengucapkannya telah balig dan berakal, menurut jumhur ulama, atau telah berakal menurut ulama Hanafiyah, sesuai dengan perbedaan mereka dalam syarat-syarat orang yang melakukan akad yang disebutkan di atas.
- b) Kabul sesuai dengan ijab. Misalnya, penjual mengatakan: “saya jual buku ini seharga Rp. 20.000,- lalu pembeli menjawab: “saya beli buku ini dengan harga Rp. 20.000,- . apabila antara ijab dan kabul tidak sesuai maka jual beli tidak sah.
- c) Ijab dan kabul itu dilakukan dalam satu majelis. Artinya, kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir dan membicarakan topik yang sama. Apabila

penjual mengucapkan ijab, lalu pembeli berdiri sebelum mengucapkan kabul, atau pembeli mengerjakan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual beli, kemudian ia ucapkan kabul, maka menurut kesepakatan ulama *fiqh*, jual beli ini tidak sah sekalipun mereka berpendirian bahwa ijab tidak harus dijawab langsung dengan kabul.

Dalam kaitan ini, ulama Hanafiyah dan Malikiyah mengatakan bahwa antara ijab dan kabul boleh saja diantarai oleh waktu, yang diperkirakan bahwa pihak pembeli sempat untuk berpikir. Namun, ulama Syafi'iyah dan Hanafiyah berpendapat bahwa jarak antara ijab dan kabul tidak terlalu lama yang dapat menimbulkan dugaan bahwa objek pembicaraan telah berubah.

Dalam kasus perwujudan ijab dan kabul melalui sikap *ba'i al-mu'athah*) terdapat perbedaan pendapat di kalangan ulama *fiqh*. Jumhur ulama berpendapat bahwa jual beli seperti ini hukumnya boleh, apabila hal ini telah merupakan kebiasaan suatu masyarakat di suatu negeri, karena hal ini telah menunjukkan unsur saling rela dari kedua belah pihak. Menurut mereka, diantara unsur terpenting dalam transaksi jual beli yaitu suka sama suka (*al-taradhi*), sesuai dengan kandungan surat an-Nisa' ayat 29 dalam uraian berikut:

وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh

dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu"

"Sikap mengambil barang dan membayar harga barang oleh pembeli menurut mereka telah menunjukkan ijab dan kabul dan telah mengandung unsur kerelaan".

Maksud unsur kerelaan disini adalah masalah yang amat tersembunyi dalam hati, karenanya perlu diungkapkan dengan kata-kata ijab dan kabul; apalagi persengketaan dalam jual beli dapat terjadi dan berlanjut ke pengadilan. Sebagian ulama Syafi'iyah lainnya juga membedakan antara jual beli dalam jumlah besar dan jual beli dalam jumlah kecil.

Menurut mereka, apabila yang diperjual belikan dalam jumlah besar, maka jual beli *al-mu'athah* tidak sah, tetapi apabila jual beli itu dalam jumlah kecil, maka jual beli ini hukumnya sah. Terkait dengan masalah ijab dan kabul ini adalah jual beli melalui perantara, baik melalui orang yang diutus maupun media cetak, seperti surat-menyurat dan media elektronik, seperti telepon dan faksimile. Para ulama *fiqh* sepakat bahwa jual beli melalui perantara atau dengan mengutus seseorang dan melalui surat-menyurat adalah sah apabila antara ijab dan kabul sejalan.

3. Syarat-syarat barang yang diperjual belikan (*mu'qud 'alaih*)

Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjual belikan sebagai berikut:

- a) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan bahwa atas kesanggupannya untuk mengadakan barang itu. Misalnya, di satu toko karena tidak mungkin memajang barang semuanya maka sebagian diletakkan pedagang di gudang atau masih di pabrik, tetapi secara meyakinkan barang itu boleh

dihadirkan sesuai dengan persetujuan pembeli dengan penjual. Barang di gudang dan dalam proses pabrik ini dihukumkan sebagai barang yang ada.

- b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- c) Milik seseorang. Barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjual belikan, seperti memperjualbelikan ikan di laut atau emas dalam tanah, karena ikan dan emas ini belum dimiliki penjual.
- d) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

4. Syarat-syarat Nilai Tukar (Harga Barang)

Termasuk unsur terpenting dalam jual beli adalah nilai tukar dari barang yang dijual (untuk zaman sekarang adalah uang). Terkait dengan masalah nilai tukar ini para ualam *fiqh* membedakan *al-tsaman* dengan *al-si'r*. *Al-tsaman* adalah harga pasar yang berlaku di tengah-tengah masyarakat secara aktual, sedangkan *al-si'r* adalah modal barang yang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen (pemakai). Dengan demikian, harga barang itu dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antara pedagang dan konsumen (harga jual pasar).

Apabila semua syarat jual beli terpenuhi, maka barulah secara hukum transaksi jual beli tersebut dianggap sah dan mengikat, dan karenanya pihak penjual dan pembeli tidak boleh lagi membatalkan jual beli (Rahman Ghazaly.2016:71-76).

d. Akad Dalam Jual Beli

1. Akad dengan tulisan

Akad yang dilakukan dengan tulisan dinyatakan sah sebagaimana akad sah jika dilakukan dengan perkataan. Begitu halnya dengan beli yang dilakukan dengan tulisan, dengan syarat kedua orang yang berakad saling berjauhan atau orang yang berakad dengan tulisan adalah orang bisu yang tidak bisa berbicara.

2. Akad dengan mengirim utusan

Sebagaimana sah dilakukan ucapan dan tulisan, akad juga sah dilakukan dengan perantaraan seorang utusan dari satu pihak yang berakad kepada pihak lain, dengan syarat orang yang menerima utusan harus mengucapkan qabul setelah pesan disampaikan kepadanya. Ketika qabul sudah diucapkan pada kedua bentuk akad ini, maka akad dinyatakan sah tanpa bergantung pada pengetahuan orang yang mengucapkan ijab bahwa qabul sudah diucapkan.

3. Akad tuna wicara

Jual beli juga sah dilakukan dengan isyarat yang dikenal dari orang bisu karena isyaratnya mengungkapkan apa yang ada dalam hatinya, yang memiliki makna yang sama dengan perkataan melalui lidah. Bagi tuna wicara, dia diperbolehkan melakukan tulisan sebagai ganti isyarat jika dia bisa menulis. Dan keharusan menggunakan kalimat-kalimat tertentu yang disyaratkan oleh sebagian ahli fikih tidak didasarkan pada dalil yang bersumber dari Al-Qur'an atau Sunnah Rasulullah saw (Sayyid Sabiq, 2009:161-162).

e. Hak dan Kewajiban Antara Penjual dan Pembeli

Agar terhindari dari unsur kerugian salah satu pihak maka jual beli haruslah dilakukan dengan adanya kejujuran, tidak ada unsur penipuan, paksaan, kekeliruan dan hal lain yang dapat mengakibatkan persengketaan dan kekecewaan maupun alasan penyesalan terhadap kedua belah pihak, maka dari kedua belah

pihak haruslah melaksanakan apa yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing, diantaranya: pihak penjual menyerahkan barangnya dan sedangkan untuk pihak pembeli supaya menyerahkan uangnya sebagai pembayarannya. Dimana antara penjual dan pembeli mempunyai hak dan kewajiban, yang mana hak dan kewajiban itu harus terpenuhi dari masing-masing pihak yang bersangkutan (Shobirin,2016:225).

f. Unsur kelalaian dalam jual beli

Dalam jual-beli bisa saja terjadi kelalaian, baik dari pihak penjual maupun dari pihak pembeli, baik pada saat terjadi akad, maupun sesudahnya. Untuk setiap kelalaian ada resiko yang harus dijamin oleh pihak yang lalai. Menurut ulama fikih, bentuk kelalaian dalam jual-beli, yaitu;

1. Barang yang dijual itu, bukan milik dari penjual (barang titipan, jaminan hutang ditangan penjual, barang curian)
2. Sesuai perjanjian, barang tersebut harus diserahkan ke rumah pembeli pada waktu tertentu, tetapi ternyata barang tidak diantarkan dan tidak tepat waktu
3. Barang tersebut rusak sebelum sampai ke tangan pembeli
4. Barang tersebut tidak sesuai dengan contoh yang telah disepakati.

Sesuai dalam kasus-kasus seperti ini, resikonya adalah ganti rugi dari pihak yang lalai. Apabila sebuah barang tersebut bukan milik dari penjual, maka ia harus membayar ganti rugi sebanyak harga yang telah diterimanya. Apabila kelalaian tersebut berkaitan dengan keterlambatan dalam pengiriman barang dan tidak sesuai dengan perjanjian dan ada unsur kesengajaan, pihak penjual harus menanggung resiko ganti rugi (M. Ali Hasan,2003:127).

g. *Istishna` dalam Jual Beli*

1. Pengertian Jual Beli *Istishna`*

Secara etimologis, *istishna`* adalah masdar dari *sitashna`asy-sya`i*, artinya meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Adapun *istishna`* secara terminologis adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu. Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *istishna`* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesanan dan pihak penjual (Dr. Mardani,2016:123-126).

Jual beli *istishna`* ini merupakan sebagai kelanjutan dari jual beli salam, yang membedakannya yaitu dari segi cara pembayarannya, kalau salam pembayarannya harus di muka, sedangkan *istishna`* bisa luwes, artinya tidak kontan tetapi bisa diangsur sesuai kesepakatan (Harun,2017:72-73).

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000 disebutkan yang dimaksud dengan *istishna`* adalah *akad* jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesanan (pembeli *mushtashni`*) dan penjual (pembuat, *shani`*). Mengingat sifat transaksi-nya yang sama, maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada *bai` al-salam* berlaku juga pada *bai` al-istishna`*. Hanya saja bedanya *istishna`* untuk barang yang khusus dibuatkan (Andri Soemitra,2019:88).

Jenis jual beli *Istishna`* ini dipergunakan dalam bidang manufakhtur. Pengertian *bay` istishna`* adalah akad jual barang pesanan di antara dua belah pihak dengan spesifikasi dan pembayaran tertentu. Barang yang dipesan belum diproduksi atau tidak tersedia di pasaran. Pembayaranannya dapat secara kontan atau dengan cicilan tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

2. Dasar Hukum Jual Beli *Istishna`*

Sebagai dasar hukum jual beli *istishna`* adalah sama dengan jual beli salam. Karena ia merupakan bagian pada jual beli salam. Pada jual beli salam barang-barang yang akan dibeli sudah ada, tetapi belum berada di tempat. Pada jual beli *istishna`* barangnya belum ada dan masih akan dibuat atau di produksi. Atas dasar ini, maka menurut mazhab Hanafi pada prinsipnya jual beli *istishna`* itu tidak boleh. Akan tetapi dibolehkan karena prakteknya dalam masyarakat sudah menjadi budaya di dalamnya tidak terdapat *gharar* atau tipu daya

Berdasarkan akad pada jual beli *istishna`*, maka pembeli menugaskan penjual untuk menyediakan pesanan sesuai spesifikasi disyaratkan. Tahap selanjutnya, tentu diserahkan kepada pembeli dengan cara pembayaran di muka atau tangguh spesifikasi dan harga barang pesanan tidak dapat berubah selama jangka waktu akad.

Dasar hukum dari jual beli *istishna`*, ulama yang membolehkan transaksi pada jual beli *istishna`* berpendapat, bahwa *istishna`* disyaratkan berdasarkan sunnah Nabi Muhammad SAW, bahwa beliau pernah minta dibuatkan

cincin sebagaimana yang diriwayatkan Imam Bukhari, sebagai berikut:” *Dari Ibnu Umar r.a, bahwa Rasulullah SAW minta dibuatkan cincin dari emas. Beliau memakainya dan meletakkan batu mata cincin di bagian dalam telapak tangan. Orang-orang pun membuat cincin. Kemudian beliau duduk di atas mimbar, melepas cincinnya, dan bersabda, ”sesungguhnya aku tadinya memakai cincin ini dan aku letakan batu mata cincin ini di bagian dalam telapak tangan. “kemudian beliau membuang cincinnya dan bersabda, “Demi Allah, aku tidak akan memakainya selamanya”*. Kemudian orang-orang membuang cincin mereka”. (HR. Bukhari)

Ibnu al-Atsir menyatakan bahwa maksudnya beliau meminta dibuatkan cincin untuknya. Al-Kaisani dalam kitab *Bada`iu ash-shana`i* menyatakan bahwa *istishna`* telah menjadi *ijma`* sejak zaman Rasulullah SAW tanpa ada yang menyangkal. Kaum Muslimin telah mempraktikkan transaksi seperti ini, karena memang ia sangat dibutuhkan (Dr. Mardani,2016:123-126).

Berkaitan dengan jual beli *istishna`*, kalangan ulama mengemukakan metode yang berbeda dalam menyatakan kebolehan jenis jual beli ini. Ulama Syafi`iyah mendasarkan kebolehan jual beli *istishna`* menurut *uruf`* dan juga diqiyaskan kepada *bay` salam*. *Uruf`* adalah suatu keadaan, ucapan, perbuatan atau ketentuan yang telah menjadi tradisi untuk melaksanakannya atau meninggalkannya. Mencakup sikap saling pengertian di antara manusia atas tingkatan di antara mereka, baik keumumannya ataupun kekhususannya.

Kalangan Syafi`iyah mengatakan bahwa *istishna`* adalah bahagian dari *uruf`* yang *shahih*, bukan *uruf`* yang *fasid*, sebab masyarakat secara umum telah melakukannya.

Di dalamnya tidak ada unsur pengahalalan yang haram atau sebaliknya mengharamkan yang halal serta tidak membatalkan yang wajib dan semuanya untuk kemaslahatan manusia. Bahkan, dalam mazhab Syafi'i *uruf*' bisa dijadikan dasar hukum sesuai dengan kaedahnya: (*uruf*' dapat dijadikan sebagai dasar hukum)

Sedangkan kalangan dari Hanafiyah mengakui bahwa kebolehan jual beli *istishna`* berdasarkan *istihsan*. Mereka tidak menggunakan *qiyas* dalam membolehkan *istishna'*, karena jual beli ini tergolong kepada jual beli *ma'dum*. Pada dasarnya jual beli *ma'dum* adalah haram, sebab ada dalil yang melarangnya. Kebolehan jual beli ini atas dasar *istihsan* karena besarnya kebutuhan publik terhadap model transaksi ini, masyarakat Islam terutama di kota-kota besar adalah lazim melakukan jual beli dalam bentuk *istishna'* (Uswah Hasanah.2018:170-171).

3. Rukun- Rukun jual beli *istishna`*

Adapun rukun-rukun *istishna'* adalah sebagai berikut:

- a. Produsen atau pembuat barang (*shaani'*) yang menyediakan bahan bakunya
- b. Pemesan dan pembeli barang (*mustashni*)
- c. Proyek atau usaha barang atau jasa yang dipesan (*mashnu'*)
- d. Harga (*saman*)
- e. Serah terima atau Ijab Qabul

4. Syarat-syarat jual beli *istishna'*

Syarat-syarat jual beli *istishna'* adalah sebagai berikut:

- a. Pihak yang berakal cakap hukum dan mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli

- b. *Ridha*/ kerelaan dua belah pihak dan tidak ingkar janji
 - c. Apabila isi akad disyaratkan *shan'i* hanya bekerja saja, maka akad ini bukan lagi *istishna'*, tetapi berubah menjadi akad ijarah
 - d. Pihak yang membuat barang menyatakan kesanggupan untuk mengadakan atau membuat barang itu
 - e. *Mashnu'* (barang atau obyek pesanan) mempunyai fungsi yang jelas seperti jenis, ukuran (tipe), mutu dan jumlahnya
 - f. Barang tersebut tidak termasuk dalam kategori yang dilarang syara' (najis, haram, samar atau tidak jelas) atau dapat menimbulkan kemudharatan (Siti Mujiatun, 2013:212-215).
5. Ketentuan dalam jual beli *istishna'*
- Adapun fatwa DSN-MUI tentang jual beli *Istishna'*, Nomor: 06/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan:
- Pertama, ketentuan tentang pembayaran:
- a) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat
 - b) Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan
 - c) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang
- Kedua, ketentuan tentang barang:
- a) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang
 - b) Harus dapat dijelaskan spesifikasinya
 - c) Penyerahannya dilakukan kemudian
 - d) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
 - e) Pembeli (pembeli, *mustashni'*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya

- f) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan
- g) Dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad (Ismail,2011:147).

6. Pembatalan dalam akad jual beli *istishna`*

Pembatalan dalam akad *istishna`* ini sama halnya dengan jual beli seperti umumnya, secara umum tentang pembatalan pada perjanjian (jual beli) tidak mungkin dilaksanakan, sebab dasar perjanjian adalah kesepakatan kedua belah pihak yang terikat dalam perjanjian tersebut. Namun pembatalan perjanjian dapat dilakukan apabila:

a. Jangka waktu (perjanjian telah berakhir)

Lazimnya suatu perjanjian didasarkan kepada jangka waktu tertentu (mempunyai jangka waktu yang terbatas), maka apabila telah sampai kepada waktu yang telah diperjanjikan secara otomatis (langsung tanpa perbuatan hukum lain) batallah perjanjian yang telah diadakan para pihak.

b. Salah satu pihak menyimpang dari perjanjian

Apabila salah satu pihak telah melakukan perbuatan yang menyimpang dari apa yang telah diperjanjikan maka pihak lain dapat membatalkan perjanjian tersebut. Pembolehan untuk membatalkan perjanjian oleh salah satu pihak apabila pihak lain menyimpang dari apa yang telah diperjanjikan adalah didasarkan pada ketentuan al-Qur`an surat at-Taubah ayat 7 yang berbunyi:

وَمَا كَانَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ أَنْ يَخْتَارُوا بَيْنَ الْبُرْجَانِ
 وَالْمَدِينَةِ وَالْمَدِينَةِ وَالْمَدِينَةِ وَالْمَدِينَةِ

وَأَقِمِ الصَّلَاةَ لِذِكْرِهِ
 وَأَقِمِ الصَّلَاةَ لِذِكْرِهِ
 وَأَقِمِ الصَّلَاةَ لِذِكْرِهِ

Artinya: “bagaimana bisa ada Perjanjian (aman) dari sisi Allah dan RasulNya dengan orang-orang musyrikin, kecuali orang-orang yang kamu telah Mengadakan Perjanjian (dengan mereka) di dekat Masjidilharaam? Maka selama mereka Berlaku Lurus terhadapmu, hendaklah kamu Berlaku Lurus (pula) terhadap mereka. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa.”

- c. Jika ada kelancangan dan juga ada bukti penghianatan (penipuan)

Apabila salah satu pihak melakukan sesuatu kelancangan dan telah ada bukti-bukti bahwa salah satu pihak mengadakan penghianatan terhadap apa yang diperjanjikan, maka perjanjian yang diikat dapat dibatalkan oleh pihak lainnya.

Pembolehan pembatalan dalam hal adanya kelancangan dan bukti pengkhianatan dapat dipahamkan dari bunyi kalimat “jika kamu khawatir akan (terjadinya) penghianatan, maka kembalikanlah perjanjian itu”. Dari bunyi kalimat yang demikian berarti perjanjian itu dapat dibatalkan apabila ada suatu bukti pengkhianatan. Hal ini didasarkan kepada ketentuan hukum yang terdapat dalam surat al-anfal ayat 58 yang berbunyi:

وَأَقِمِ الصَّلَاةَ لِذِكْرِهِ
 وَأَقِمِ الصَّلَاةَ لِذِكْرِهِ
 وَأَقِمِ الصَّلَاةَ لِذِكْرِهِ

Artinya: “dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari suatu golongan, Maka kembalikanlah Perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.” (Chairuman P.2004:4-7).

4. Konsep Akad

a. Pengertian Akad

Secara bahasa kata “*akad*” berasal dari bahasa arab *al-aqd* yang digunakan dalam banyak makna, yang keseluruhannya kembali ke makna ikatan atau penggabungan dua hal, bila memperhatikan pernyataan dan pendapat Ulama fiqh tentang defenisi akad, dapat diartikan bahwa akad itu memiliki dua makna yaitu umum dan khusus. Dalam makna umum, akad merupakan semua komitmen yang ingin dilaksanakan oleh manusia dan menimbulkan hukum syar`i.

Pengertian tersebut mencakup semua jenis komitmen, baik yang berasal dari dua pihak atau lebih seperti akad jual beli, akad sewa-menyewa, dan akad nikah serta yang sejenisnya ataupun komitmen yang berasal dari satu pihak saja, seperti akad sumpah, nadzar, talak, akad yang memberiukan hadiah, shadaqah dan lain-lainnya. Termasuk komitmen pribadi untuk melaksanakan semua kewajiban agama dan meninggalkan semua larangan dalam agama. Menurut para ahli tafsir, makna inilah yang terkandung dalam firman Allah Surat Al-Maidah ayat 1, yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ
 إِنَّ الْعُقُودَ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ
 وَأَيْمَانِكُمْ أَنْ تُؤْتُوا حَتَّىٰ تَصِلَ إِلَىٰ
 الْمَشْرِقِ أَوْ الْمَغْرِبِ ۗ وَلَا حِجَابَ لَكُمْ
 فِي الْحُقُوقِ إِذَا تَمَرَّدْتُمُ عَلَيْهَا
 ۗ بِذَلِكَ يَسْتَبْشِرُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*”

Maksudnya, Aqad (perjanjian) mencakup: janji praseta hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya (Nasrun,2000:97).

Sedangkan akad menurut istilah adalah suatu kesepakatan atau komitmen bersama baik lisan, isyarat, maupun tulisan

antara dua pihak atau lebih yang memiliki implikasi hukum yang mengikat untuk melaksanakannya. Subhi mahmasaniy mengartikan akad sebagai ikatan atau hubungan di antara *ijab* dan *qabul* yang memiliki akibat hukum terhadap hal-hal yang di kontrakkan (Rahmani,2008:93).

b. Macam-macam Akad

- 1) Akad munjiz yaitu akad yang dilaksanakan langsung pada waktu selesainya akad. Pernyataan akad yang diikuti dengan pelaksanaan akad ialah pernyataan yang tidak disertai dengan syarat-syarat dan tidak pula ditentukan waktu pelaksanaan setelah adanya akad
- 2) Akad mu`alaq yaitu akad yang didalam pelaksanaannya terdapat syarat-syarat yang telah ditentukan dalam akad, seperti penentuan penyerahan barang-barang yang diadakan setelah adanya pembayaran
- 3) Akad mudhaf yaitu akad yang dalam pelaksanaannya terdapat berupa syarat-syarat mengenai penanggulangan pelaksanaan akad, pernyataan yang pelaksanaannya di tanggunhkan hingga waktu yang ditentukan. Perkataan ini sah dilakukan pada waktu akad, tetapi belum mempunyai akibat hukum sebelum tibanya waktu telah ditentukan.

Selain macam-macam akad di atas, ada juga macam-macam akad tergantung dari sudut tinjauannya, berikut macam-macam akad berdasarkan dari segi-segi tinjauannya:

- 1) Sah dan batalnya akad, yaitu:
 - a) Akad shahih, merupakan akad yang mencukupi pesyaratannya, baik syarat yang khusus maupun syarat yang umum

- b) Akad fasihah, merupakan akad yang cacat atau cedera karena kurang salah satu syarat-syaratnya, baik syarat umum maupun syarat khusus
- 2) Sifat bendanya, yaitu:
- a) Akad ainiyah, merupakan akad yang di isyaratkan dengan penyerahan barang-barang seperti jual beli
 - b) Akad ghair ainiyah, merupakan akad yang tidak disertai dengan penyerahan barang-barang, karena tanpa penyerahan barang-barang pun akad sudah selesai, seperti akad amanah.
- 3) Ada dan tidaknya qismah pada akad, yaitu:
- a) Akad musammah, merupakan akad yang telah ditetapkan syara` dan telah ada hukum-hukumnya, seperti jual beli, hibah, ijarah
 - b) Akad ghair musammah, merupakan akad yang belum ditetapkan oleh syara` dan belum ditetapkan hukum-hukumnya (Hendi Suhendi,2008:50-55).

5. Gharar dalam Jual Beli

a. Pengertian Gharar

Secara bahasa gharar dimaknai sebagai al-khatr dan altaghrir yang artinya suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan, atau sesuatu yang tampaknya menyenangkan, namun dalam realitannya justru memunculkan kebencian. Gharar terjadi karena seseorang sama sekali tidak dapat mengetahui kemungkinan kejadian sesuatu sehingga bersifat perjudian atau *game of chace*. Transaksi yang menrefleksikan unsur gharar dipandang sebagai transaksi yang tidak benar, dan karenanya, “haram” untuk dilaksanakan. Ketidakpastian yang *inheren* dalam transaksi gharar akan menyentuh kemungkinan

“untung” atau “rugi”, “tidak untung dan tidak rugi”, bahkan “untung bagi satu pihak” dan “rugi bagi satu pihak”

Gharar adalah keraguan, tipuan atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan pihak lain. Suatu akad yang mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian, baik mengenai ada atau tidak ada objek akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut.

Berdasarkan beberapa pendapat ulama fiqh, gharar dapat diartikan sebagai berikut:

- 1) Imam Al-qarafi, Mazhab Maliki, mengemukakan bahwa gharar adalah sesuatu yang urusannya tidak diketahui apakah ia akan diperoleh atau tidak.
- 2) Imam as-Sarakhi, dari Mazhab Hanafi, menyatakan gharar adalah sesuatu yang tersembunyi akibatnya
- 3) Imam shirazi, dari mazhab Syafi’i, menyatakan bahwa gharar adalah sesuatu yang urusannya tidak diketahui dan akibatnya tersembunyi
- 4) Ibnu Taimiyah menyatakan gharar tidak diketahui akibatnya
- 5) Ibnu Qoyyim berkata bahwa gharar adalah sesuatu yang tidak dapat diukur penerimaannya. Baik barang tersebut ada ataupun tidak ada, seperti menjual kud liar yang belum bisa ditangkap meskipun kuda tersebut wujudnya ada dan kelihatan
- 6) Ibnu Hazm mengemukakan gharar adalah sesuatu keadaan dimana ketika pembeli tidak tahu apa yang dibeli atau penjual tidak tahu apa yang dijual.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa semua bentuk jual beli yang di dalamnya mengandung unsur-unsur ketidakjelasan, pertaruhan atau perjudian. Dari

semuanya mengakibatkan atas hasil yang tidak pasti terhadap hak dan kewajiban dalam suatu transaksi atau jual beli. Ketidaktepatan tersebut kemudian disebut dengan gharar yang dilarang dalam Islam.

Pelarangan terhadap transaksi gharar didasarkan kepada larangan Allah SWT atas pengambilan harta atau hak milik orang lain dengan cara yang tidak dibenarkan (bathil). Menurut Ibnu Taimiyah di dalam gharar terdapat unsur memakan harta orang lain dengan cara bathil. Dalam hal ini Ibnu Taimiyah menyadarkan pada firman Allah SWT, yaitu: Firman Allah dalam surat an-Nisa` ayat 29, yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ سُبُوْحًا وَّاٰمًا وَّلَا يَبُوْغًا وَّلَا يَكُوْفًا وَّلَا يَكُوْنُوْا رِجَالًا يَّسُوْرُوْنَ اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ لِتُتَمَدَّدُوْا وَّلَا تَكُوْنُوْا رِجَالًا يَّسُوْرُوْنَ اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ لِتُتَمَدَّدُوْا وَّلَا تَكُوْنُوْا رِجَالًا يَّسُوْرُوْنَ اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ لِتُتَمَدَّدُوْا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

Firman Allah dalam surat al-Baqarah ayat 188, yaitu:

وَلَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ سُبُوْحًا وَّاٰمًا وَّلَا يَبُوْغًا وَّلَا يَكُوْفًا وَّلَا تَكُوْنُوْا رِجَالًا يَّسُوْرُوْنَ اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ لِتُتَمَدَّدُوْا وَّلَا تَكُوْنُوْا رِجَالًا يَّسُوْرُوْنَ اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ لِتُتَمَدَّدُوْا

Artinya: “dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.” (Evan Hamzah, M, 2017:85-86).

Rasulullah saw, juga telah melarang jual beli dengan gharar berdasarkan dalam Kitab Ibnu Majah hadis no 2186, yang berbunyi dalam Kitab Ibnu Majah hadis no 2186, yang berbunyi:

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ وَالْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ
 الْعَظِيمِ الْعَنْبَرِيُّ قَالَا حَدَّثَنَا اسْوَدُ بْنُ
 عَامِرٍ حَدَّثَنَا أَيُّوبُ بْنُ عُثْبَةَ عَنْ
 يَحْيَى بْنِ أَبِي كَثِيرٍ عَنْ عَطَاءٍ عَنِ ابْنِ
 عَبَّاسٍ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
 اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib dan Al Abbas bin Abdul Azhim Al Anbari keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami Aswad bin Amir berkata, telah menceritakan kepada kami Ayyub bin Utbah dari Yahya bin Abu Katsir dari 'Atha dari Ibnu Abbas ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain)." (Hamnah,2021:95).

Dari apa yang telah dijelaskan dalam firman Allah dan hadits di atas yang termuat di dalam kitab suci Al-qur`an, dapatlah kita mengambil kesimpulan dan pelajaran bahwa Allah SWT melarang jual beli dengan cara bathil serta larangan merugikan orang lain dan diri sendiri. Meskipun di dalam firman Allah tersebut tidak secara langsung dan jelas menyebutkan tentang pelarangan jual beli yang mengandung *gharar*, namun secara umum dapat dipahami bahwa Allah SWT melarang untuk memakan harta orang lain dengan cara yang tidak baik dan tidak benar, dengan cara yang bathil dan salah.

Larangan ini secara umum berarti melarang juga untuk melakukan jual beli dalam bentuk *gharar* yang mengandung manipulasi dan penipuan karena merugikan orang lain, mendapatkan dan memakan harta dari orang lain dengan cara yang tidak benar atau bathil. Jual beli *gharar* ini akan

cenderung mendatangkan permusuhan dan perselisihan karena ketidakpuasan dan merasa tertipu oleh salah satu pihak (Yenni,dkk, 2021:155).

b. Bentuk-bentuk transaksi al-Gharar

- 1) Jual beli ma'dum, yaitu jual beli yang barangnya belum atau tidak ada. Misalnya menjual onta yang masih dalam kandungan, menjual buah yang masih di pohon (belum matang), atau menjual susu hewan yang masih dalam tubuhnya
- 2) Jual beli ma`juzi at-taslim, yakni jual beli yang barangnya sulit diserahkan. Misalnya jual beli motor yang hilang dan masih dalam pencarian, jual beli tanah properti yang belum jelas statusnya (pembatasannya)
- 3) Jual beli mahjul, yaitu jual beli barang yang tidak diketahui kualitas, jenis dan spesifikasinya atau kualitas secara pasti. Contohnya jual beli pada handphone yang tidak jelas tipenya atau jual beli motor yang tidak jelas mereknya. Jual beli ini dilarang karena mengandung gharar (tidak jelas, tidak pasti yang mana produk yang dibeli)
- 4) Jual beli juzaf, adalah jual beli barang yang biasa ditakarkan atau di timbang ataupun dihitung namun dijual tanpa taksiran. contohnya jual beli setumpuk makanan tanpa takaran pasti, jual beli setumpuk buah tanpa mengetahui beratnya, atau jual beli setumpuk pakaian tanpa mengetahui jumlahnya atau kualitasnya (Evan Hamzah, M, 2017:88-91).

6. Pengertian *khiyar*

Kata khiyar merupakan bentuk *masdhar* yang berasal dari ikhtiyar yang berarti memilih, terbebas dari aib, dan melaksanakan pemilihan. *Khayyarahu baina asy-syai' ain* artinya memilihkan

salah satu dari dua hal, adapun definisi khiyar secara terminologi maka banyak versi yang dikemukakan ulama karena banyaknya ragam khiyar akan tetapi dapat disimpulkan sebagai berikut khiyar adalah hak orang yang melakukan transaksi untuk membatalkan transaksi atau meneruskannya karena ada alasan syar'i yang membolehkan atau karena kesepakatan dalam transaksi, dapat dikatakan juga bahwa khiyar adalah tuntutan memilih dua hal untuk meneruskan transaksi atau membatalkannya. (Abdullah Bin Muhammad,2009:85)

Khiyar muncul karena ada suatu persoalan terhadap benda/barang yang tidak memenuhi keinginan pembeli dan berdampak pada kekecewaan. Obyek khiyar adalah berupa benda/barang,karena terkait dengan jual beli yang bermakna memindahkan kepemilikan barang. Syariat memberikan solusi kepada pembeli berupa hak khiyar dalam jual beli. Jika pembeli ridha terhadap barang yang tidak sesuai dengan keinginannya, maka akad transaksi jual beli menjadi lazim atau mengikat artinya tidak boleh dibatalkan akad jual beli tersebut. Oleh karena itu khiyar suatu cara meredakan kekecewaan si pembeli .fungsi khiyar menurut syara adalah memikirkan dampak positif dan negatif terhadap obyek jual beli supaya tidak terjadi penyesalan di kemudian hari yang disebabkan merasa tertipu atau tidak adanya kecocokan dalam membeli barang yang dipilih.

Berikut adalah macam-macam khiyar sebagai berikut:

a. Khiyar majelis

Khiyar majelis artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih dan melanjutkan jual beli atau membatalkannya, selama keduanya masih ada dalam satu tempat (majelis), khiyar majelis boleh dilakukan dalam berbagai jual beli, bila keduanya telah terpisah dari tempat akad tersebut maka khiyar majelis tidak berlaku lagi atau batal. Menurut ulama fiqih khiyar majelis

adalah hak bagi semua pihak yang melakukan akad dan kedua belah pihak belum terpisah keduanya saling memilih sehingga muncul kezhaliman dalam akad (Sahrani,2017:76).

b. Khiyar syarat

Syarat yaitu hak pilih yang ditetapkan bagi salah satu pihak yang berakad dan keduanya atau bagi orang lain untuk meneruskan atau membatalkan jual beli selama masih dalam tenggang waktu yang ditetapkan adanya khiyar menurut syariat Islam diterangkan dalam beberapa hadis.

Khiyar syarat yaitu penjualan di dalam nya di syariatkan sesuatu baik oleh penjual maupun oleh pembeli seperti seseorang berkata “saya jual rumah ini dengan harga 100.000.000 dengan syarat khiyarnya 3 hari).

Pendapat para ulama mengenai khiyar syarat adalah bahwa mereka telah berijma bahwa khiyar ini diperbolehkan tetapi mereke berbeda pendapat mengenai waktunya menurut mazhab kami adalah 3 hari atau kurang dan tidak diperbolehkan khiyar syarat melebihi 3 hari.

Dalam penjelasan tersebut beliau juga menjelaskan bahwa menurut ulama yang lain diantaranya adalah imam seperti Ahmad Bin Hambal waktu khiyar syarat adalah sesuai kebutuhan, misalnya untuk pakaian cukup 1 atau 2 hari untuk jual beli hamba sahaya adalah 6 atau 7 hari dan untuk jual beli rumah sekitar 1 bulan.

Ibnu umar juga mengatakan bahwa rasullah saw bersabda apabila dua orang melakukan jual beli maka masing masing dari keduanya memiliki khiyar selama keduanya belum terpisah setelah keduanya bersama. Apabila salah satu dari keduanya memberikan khiyar kepada orang lain, lalu keduanya melakukan jual beli telah terlaksana.

Contoh khiyar syarat adalah pembeli membeli sesuatu dengan syarat, bagi nya khiyar selama masa yang diketahui meskipun lama dia boleh melanjutkan jual beli atau membatalkan selama ini. Syarat ini diperbolehkan bagi kedua orang yang berakad sekaligus atau salah satu dari keduanya, jika masa yang telah di tentukan telah habis dan akad tidak dibatalkan maka jual beli sudah bersifat mengikat.

Khiyar ini bisa di batalkan dengan perkataan sebagaimana bisa juga di batalkan dengan tindakan pembeli terhadap barang yang dibelinya ,misalnya dengan mewakafkan menghibahkannya atau menunjukkan kerelaannya.

Masa berlaku khiyar syarat ini diperselisihkan oleh para fuqaha seperti

- a) Menurut Hanafiyah dilihat dari segi masa berlakunya khiyar terbagi tiga bagian yaitu sebagai berikut khiyar yang fasid secara di sepakati masa khiyar di sebutkan dengan tidak jelas, khiyar dibolehkan secara itifaq yaitu khiyar yang masa berlakunya disebutkan yakni selama tiga hari atau kurang.
- b) Menurut Malikiyah masa berlaku khiyar syarat itu terbagi empat bagian yaitu
- c. *Khiyar aib(cacat)*

Khiyar aib adalah keadaan yang membolehkan salah seorang berakad memiliki hak untuk membatalkan akad atau melangsungkannya ketika di temukan aib yang tidak di ketahui pemilik waktu akad. Yang dimaksud dengan cacat semula ialah cacat yang terjadi bersamaan dengan waktu tranksaksi atau terjadi sebelum penerimaan dengan waktu tranksaksi atau terjadi sebelum penerimaan barang, sedangkan cacat tersebut masih tetap ada hingga pembatalan tranksaksinya. (Arianti,2013:18-19)

Khiyar aib artinya jual beli yang di syaratkan kesempurnaan benda benda yang dibeli seperti seorang berkata saya beli mobil itu seharga sekian bila mobil itu cacat akan saya kembalikan.dalam khiyar aib terdapat bukti cacat pada barang tersebut dengan mengganti barang dengan yang baik atau kembali barang dengan uang. Arti khiyar aib menurut ulama fiqih adalah keadaan yang membolehkan salah seorang yang akan memiliki hak untuk membatalkan akad dan menjadikannya ketika dikemukakan aib (kecacatan) dari salah satu yang di jadikan alat tukar menukar yang tidak diketahui pemiliknya di waktu akad. Dengan demikian penyebab khiyar aib adalah adanya cacat dan barang yang di perjual belikan, karena kurangnya nilai atau tidak sesuai dengan maksud atau orang yang akad tidak meneliti kecacatannya

d. *Khiyar ghabn* (Khiyar lantaran penipuan)

Khiyar ghabn yaitu apabila seseorang pedagang berkata barang ini lebih bagus dan kamu tidak akan mendapatkan barang lain yang semisal padahal dia bohong lalu dia menjual lima barang dengan harganya menyamai dua puluh orang.

Khiyar ini dibolehkan menurut ulama Hanafiyah jika penipuannya mengandung bujukan. Dalam hal ini ia membujuk pembeli atau sebaliknya dengan bujukan perkataan yaitu membujuk dengan membujuk dalam harga atau bujukan perbuatan dalam sifat.

e. *Khiyar tadlis* (hak pilih karena adanya manipulasi)

Khiyar tadlis ini terjadi apabila menyamarkan barang yang dijual seperti menaruh barang dagangan yang baik diatas dan yang jelek di bawah. Tadlis terbagi dua macam yaitu menyembunyikan cacat menurut ulama hanafi ini dinamakan khiyar aib dan yang kedua perbuatan yang dapat menambah harga barang sekalipun tidak cacat seperti mengumpulkan air penggiling biji kemudian melepaskannya ketika memamerkannya untuk di jual guna untuk

percepatan perputaran itu memang sifatnya. Penjual pun menambah harganya, kedua khiyar ini mengembalikan barangbagi pembeli jika ia tidak mengetahui dan tetap membelinya (Sahrani,2017:78).

B. Penelitian Relevan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis melakukan tinjauan kepustakaan dengan cara meneliti atau menelaah karya-karya ilmiah yang ditulis orang lain.

1. Egusrien.A, skripsi tahun 2018, Fakultas Syariah di IAIN Batusangkar dengan judul skripsi : “*Moral Hazard* Pada Jual Beli Bumbu Giling Menurut Fiqh Muamalah Di Pasar Simabur Kecamatan Pariangan Kabupaten Tanah Datar”. Hasil penelitian menyimpulkan penjual yang melakukan kecurangan, yaitu mencampurkan bahan yang sudah tidak layak untuk dikonsumsi dengan tujuan mencari keuntungan serta kualitas barang yang tidak ada kepastian dan pembeli tidak diberi hak pilih.
2. Ando Fanser, skripsi tahun 2020, Fakultas Syariah di IAIN Batusangkar dengan judul skripsi: “*Moral Hazard* Pada Penjualan HP Bekas Ditinjau Dari Fiqh Muamalah (Studi Kasus Pada Counter Di Kecamatan Sitiung Dharmasraya)”. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa penjual tidak menjelaskan kondisi barang yang di jual kepada pembeli, serta penjual tidak melaksanakan kesepakatan garansi yang diberikan kepada pembeli.

Meskipun pada pokoknya skripsi dan karya ilmiah di atas memiliki kesamaan mengenai jual beli penipuan atau adanya unsur kecurangan atau penipuan di dalamnya, namun yang membedakan penelitian yang penulis ajukan dengan karya ilmiah tersebut adalah penelitian yang akan penulis lakukan mengenai moral hazard dalam

jual beli *istishna`* terhadap perilaku konsumen yang terdapat sikap yang menyimpang dalam etika perilaku konsumen.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam skripsi ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang penulis lakukan dengan cara mendatangi langsung subjek yang menjadi objek dari penelitian. Untuk lebih jelasnya mengenai penelitian ini akan penulis paparkan tentang, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, waktu dan tempat penelitian, serta metode penelitian dan analisis data.

Metode penelitian ini digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Menurut Burhan Ashshofa, penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data yang deskriptif, yang bersumber dari tulisan atau ungkapan pelaku yang berkaitan dengan penelitian yang penulis amati.

Jadi, penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk menggambarkan fenomena yang terjadi di lapangan dan mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus. Penelitian ini dilaksanakan di kecamatan koto baru Kabupaten Dharmasraya dengan mencapai informasi yang kongrit tentang tinjauan fiqh muamalah terhadap moral *hazard* pada perilaku konsumen. Setelah memperoleh informasi, penulis akan mendeskripsikan ke dalam bentuk laporan secara tulisan yang didukung oleh berbagai macam dokumen yang diperlukan dalam penelitian ini.

B. Latar dan Waktu Penelitian

1. Latar Penelitian

Berdasarkan pada masalah yang penulis teliti, yang mana penulis menentukan lokasi dan tempat penelitian dilakukan di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya.

2. Waktu penelitian

Tabel 3.1
Waktu Dalam Penelitian

No	Kegiatan	Bulan Penelitian									
		Tahun Penelitian 2022									
		Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	ags
1	ACC proposal	√									
2	Bimbingan Proposal		√	√	√	√					
3	Seminar Proposal						√				
4	Perbaikan Setelah Seminar							√	√		
5	Penelitian								√	√	
6	Bimbingan Skripsi									√	
6	Munaqasah										√

C. Instrumen Penelitian

Untuk memudahkan penulis sebagai instrumen penelitian utama dalam pengumpulan data, penulis juga menggunakan instrumen pendukung yaitu berupa buku catatan lapangan, dan handphone untuk merekam hasil wawancara serta dokumentasi. Hal itulah yang akan dianalisis dan diolah sebagai hasil penelitian dalam penelitian.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Data dikumpulkan oleh peneliti langsung dari sumber atau tempat objek. Berdasarkan penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat dalam jual beli, yang menjadi sumber utama bagi penulis adalah lima orang member dan sepuluh orang konsumen yang diwawancarai.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder atau sumber data tambahan yaitu segala sesuatu yang dapat dijadikan data tambahan atau pelengkap yang menyangkut dengan masalah penulisan bahasa seperti: lembaran katalog, benda produk, media sosial yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis teliti.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh keterangan secara lisan guna untuk mencapai tujuan yang berhubungan dengan keterangan-keterangan dan informasi-informasi yang teliti yang menjadi objek wawancara penulis yaitu member atau penjual dan konsumen atau pembeli dalam jual beli wawancara penulis lakukan untuk mendapatkan hasil penelitian yang penulis lakukan tentang bagaimana tinjauan fiqh muamalah terhadap moral *hazard* pada perilaku konsumen.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan bagian dari sumber data sekunder, yaitu sumber data yang diperoleh dari hasil penelitian berupa lembaran katalog, benda produk dan media sosial, seperti chattingan di berbagai aplikasi sebagai data tambahan dalam penulisan karya ilmiah.

F. Teknis Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Analisis data menurut Bogdan dalam Sugiyono yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh.

Menurut Miles & Huberman (1992: 16) analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama proyek yang berorientasi penelitian kualitatif berlangsung. Antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak waktu penelitiannya memutuskan (seringkali tanpa disadari sepenuhnya) kerangka konseptual wilayah penelitian, permasalahan penelitian, dan pendekatan pengumpulan data mana yang dipilihnya. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadilah tahapan reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, membuat memo). Reduksi data/transformasi ini berlanjut terus sesudah penelian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.

Reduksi data merupakan bagian dari analisis. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Dengan reduksi data peneliti tidak perlu mengartikannya sebagai kuantifikasi. Data kualitatif dapat disederhanakan

dan ditransformasikan dalam aneka macam cara, yakni: melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya. Kadangkala dapat juga mengubah data ke dalam angka-angka atau peringkat-peringkat, tetapi tindakan ini tidak selalu bijaksana.

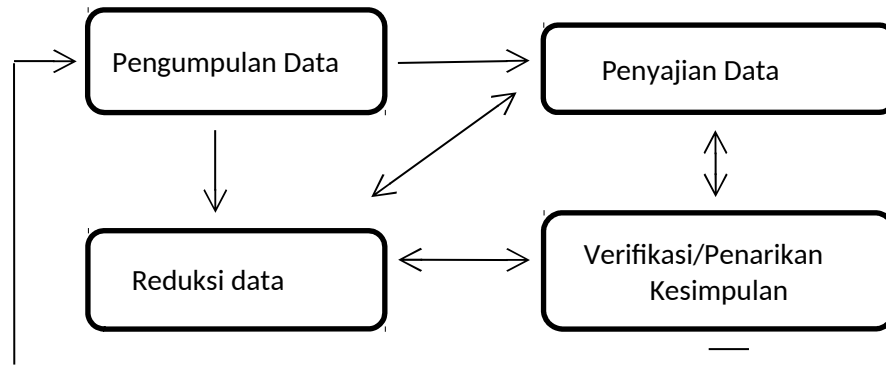
2. Penyajian Data

Miles & Huberman membatasi suatu penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Mereka meyakini bahwa penyajian-penyajian yang lebih baik merupakan suatu cara yang utama bagi analisis kualitatif yang valid, yang meliputi: berbagai jenis matrik, grafik, jaringan dan bagan. Semuanya dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut saran yang dikisahkan oleh penyajian sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

3. Menarik Kesimpulan

Penarikan kesimpulan menurut Miles & Huberman hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis (peneliti) selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan menghabiskan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran di antara teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data yang lain harus diuji kebenarannya, kekokohnya, dan kecocokannya, yakni yang merupakan validitasnya. Kesimpulan akhir tidak hanya terjadi pada waktu proses pengumpulan data saja, akan tetapi

perlu diverifikasi agar benar-benar dapat dipertanggungjawabkan. Secara skematis proses analisis data menggunakan model analisis data interaktif Miles dan Huberman dapat dilihat pada bagan beriku:



G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Menguji data melalui metode triangulasi sumber, penulis melakukan pengecekan data yang diperoleh melalui beberapa sumber dengan wawancarai member dan konsumen yang terlibat dalam jual beli, di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya.

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Mengenai Kecamatan Koto Baru Kecamatan Dharmasraya

1. Sejarah Nagari Koto Baru

Menurut Wari nan Bajawek Pusako nan ditolong dari urang Tuo-Tuo terdahulu, Asal nama dan Kependudukan Nagari Koto Baru yaitu berasal dari **“PAKOTOAN BARU”**. Dimana maknanya adalah *sekelompok masyarakat yang melihat adanya tempat bermukim masyarakat di suatu tempat dengan melihat adanya asap api dari kejauhan, sehingga masyarakat tersebut mengikuti dan mencari dimana asal asap tersebut, setelah bertemu maka berkumpul masyarakat secara bersama*. Dari pertemuan itu maka semakin hari semakin bertambah banyaknya jumlah penduduk tersebut, maka terbentuklah suatu Nagari yang diberi nama **KOTO BARU** sampai seperti sekarang.

Nagari Koto Baru menurut adat salingka Nagari terpatri dalam satu kesatuan tata cara pemakaian adat yaitu adat nan bajanjang naik batanggo turun dimana adat tersebut terdiri dari 4 suku yaitu:

1. Suku Caniago
2. Suku Piliang
3. Suku Patopang
4. Dan Suku Melayu

Masing-masing Suku tersebut dipimpin oleh seorang datuk atau penghulu kaum yang disebut IV (empat) Jinih diantaranya:

1. Datuk atau panghulu sebagai kepala kaum
2. Monti atau wakil panghulu
3. Malin
4. Dan Dubalang

2. Demografi

a. Batas Wilayah Nagari

Kenagarian Koto Baru merupakan salah satu Kenagarian yang berada di wilayah Pemerintahan Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya. Kenagarian Koto Baru memiliki luas wilayah 5.100 Ha (37.43 Km²), secara geografis terletak pada 101⁰ 35' 10" – 101⁰ 46'35" BT 1⁰ 02' – 1⁰ 11'42" LS, Ketinggian dari permukaan laut 110 – 120 m dpl dengan suhu rata-rata 28⁰ C. Curah hujan 255,458 mm/bulan dengan rata – rata hari hujan 10,25 hari/bulan.

Letak geografi Nagari Koto Baru, terletak diantara :

Sebelah Utara	:	Nagari Sialang Gaung
Sebelah Selatan	:	Nagari Sungai Rumbai
Sebelah Barat	:	Nagari Ampang Kuranji
Sebelah Timur	:	Nagari Koto Salak

b. Luas Wilayah Nagari

Tabel 4.1

Luas Wilayah Nagari Koto Baru

No	Penggunaan	Luas Wilayah
1.	Pemukiman	1.200 Ha
2.	Pertanian sawah	200,42 Ha
3.	Ladang/Tegalan	20 Ha
4.	Perkebunan	1.110 Ha
5.	Hutan	4 Ha
6.	Rawa-rawa	10 Ha
7.	Perkantoran	0,5 Ha
8.	Sekolah	5 Ha
9.	Jalan	80 Ha
10.	Lapangan Sepak Bola	16 Ha

Sumber data: Profil Nagari Koto Baru

c. Orbitasi

- | | | | |
|--|---|------|-------|
| 1) Jarak ke Ibu Kota Kecamatan terdekat | : | 4 | KM |
| 2) Lama Jarak Tempuh ke Ibu Kota Kecamatan | : | ± 15 | Menit |
| 3) Jarak ke Ibu Kota Kabupetan | : | 35 | KM |
| 4) Lama Jarak Tempuh ke Ibu Kota Kabupaten | : | ± 40 | Menit |

d. Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

- | | | |
|----------------------|--------|-------|
| 1) Jumlah Penduduk : | 12.772 | Jiwa |
| 2) Laki-laki : | 6.334 | Orang |
| 3) Perempuan : | 6.438 | Orang |

3. Keadaan Ekonomi

a. Pertanian

Jenis Tanaman :

- | | | | |
|------------------|---|--------|----|
| 1) Padi sawah | : | 104,2 | Ha |
| 2) Padi Ladang | : | 2 | Ha |
| 3) Jagung | : | - | Ha |
| 4) Palawija | : | - | Ha |
| 5) Tembakau | : | - | Ha |
| 6) Tebu | : | - | Ha |
| 7) Kakao/ Coklat | : | 1 | Ha |
| 8) Sawit | : | 80 | Ha |
| 9) Karet | : | ±1.200 | Ha |
| 10) Kelapa Sawit | : | 70 | Ha |
| 11) Kopi | : | - | Ha |
| 12) Singkong | : | - | Ha |
| 13) Lain-lain | : | - | Ha |

b. Struktur Mata Pencaharian

Jenis Pekerjaan :

- | | | | |
|-------------|---|-------|-------|
| 1) Petani | : | 1.240 | Orang |
| 2) Pedagang | : | 72 | Orang |

3) PNS	:	65	Orang
4) Tukang	:	26	Orang
5) Guru	:	45	Orang
6) Bidan/ Perawat	:	12	Orang
7) TNI/ Polri	:	3	Orang
8) Pesiunan	:	30	Orang
9) Sopir/ Angkutan	:	15	Orang
10) Buruh	:	20	Orang
11) Jasa persewaan	:	10	Orang
12) Swasta	:	74	Orang
13) Peternak	:	8	Orang

4. Keadaan sosial

a. Pendidikan

1) TK / PAUD	:	279	Orang
2) SD/ MI	:	1.611	Orang
3) SLTP/ MTs	:	1.023	Orang
4) SLTA/ MA	:	1.134	Orang
5) S1/ Diploma	:	320	Orang
6) Putus Sekolah	:	150	Orang
7) Buta Huruf	:	5	Orang

b. Lembaga Pendidikan

1) Gedung TK/PAUD	:	10	buah
2) SD/MI	:	-	buah
3) SLTP/MTs	:	6	buah
4) SLTA/MA	:	3	buah
5) Lain-lain	:	-	buah

B. Moral Hazard Pada Perilaku Konsumen Terhadap Jual Beli *Istishna`*

Sebagian besar tingkatan pendidikan masyarakat di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya adalah pelajar Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas dan Mahasiswa. Untuk menambah mencukupi kebutuhan hidupnya banyak sebagian dari mereka mengambil tindakan untuk berbisnis di usia muda, salah satunya bergabung menjadi member di bisnis Oriflame, karena itu banyak perilaku konsumen yang member temui dalam pelaksanaan jual beli dalam bisnis Oriflame.

Dalam berbisnis setiap pelaku bisnis harus memiliki sikap keutamaan moral yaitu kejujuran, kepercayaan, tanggung jawab, keberanian dan fairnes. Dalam berbisnis tidak boleh mengandung unsur moral hazard. Adapun dalam praktik jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya, bahwa seorang konsumen melakukan tindakan menyimpang yang tidak sesuai dengan etika dalam berbisnis

Berdasarkan wawancara dengan member Oriflame (L,D,R,J, dan P) kelima orang tersebut telah sering melakukan transaksi jual beli dalam bisnis Oriflame. Dalam proses pelaksanaan pemesanan, mereka menggunakan akad jual beli *istishna`* untuk memudahkan konsumen dalam proses pemesanan produk yang diinginkan. Kesepakatan akad pemesanan antara member dan konsumen dilakukan dengan dua cara, yaitu pertama tertulis, yang terjadi pada saat member dan konsumen melakukan transaksi di media sosial lewat promosi dari member. Kedua tidak tertulis, kesepakatan akad secara tidak tertulis ialah apabila member mempromosikan langsung kepada konsumen menggunakan katalog si member. Dalam pemesanan member dan konsumen telah menyepakati mengenai hal berikut:

1. Produk yang akan dipesan
2. Harga
3. Waktu penyerahan dan pembayaran

Mengenai waktu penyerahan dan pembayaran produk, konsumen dan member menggunakan sistem pembayaran dimuka, dicicil dan sistem pembayaran diakhir, maksudnya pembayaran dilakukan pada saat produk telah sampai di tangan konsumen, tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Selanjutnya member juga menyampaikan kepada konsumen yang telah memesan produk kepada member, bahwa berapa lama waktu yang diperlukan dalam pengiriman produk sehingga bisa sampai di tangan konsumen (wawancara dengan member L,D,R,J, dan P).

Adapun moral hazard pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* disini, yaitu:

1. Konsumen Yang Tidak Bertanggung Jawab dan Ingkar Janji

Berdasarkan wawancara dengan member L dan D pada saat produk telah sampai di tangan member ada sebagian dari konsumen yang membatalkan jual belinya dengan beralasan tidak mempunyai uang, adapun uang untuk pembayaran telah terpakai untuk kebutuhan lain (wawancara dengan member L dan D 30 Juni 2022).

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh member R bahwa:

“ Banyak dari konsumen ko yang indak jadi ma ambiak produk yang sudah di pasannyo, awalnyo alah ba iyo-iyoka ma ambiak produk, tapi pas produknyo tibo, konsumen ko indak jadi ambiak do, barasalan kalau waktunyo sedang sibuk, sedang banyak kegiatan, ado juo yang indak bisa ma ambiak baralasan sedang di luar daerah dalam waktu yang lamo, atau indak ado di rumah, sahinggo untuk pambayiah pitih ongkir di kiriman kalua daerah indak bisa pulo inyo manggangguang”

Maksudnya: “banyak dari konsumen yang tidak jadi mengambil produk yang telah dipesannya, awalnya sudah saling sepakat untuk mengambil produk, namun pada saat produknya telah sampai, konsumen tersebut tidak jadi mengambil produknya, dengan alasan kalau waktu konsumen sedang sibuk, atau sedang banyak kegiatan, namun ada juga dari konsumen yang beralasan bahwa konsumen sedang berada di luar daerah dalam silang waktu yang lama, atau sedang tidak berada di rumah, sehingga uang untuk pembayaran ongkir produk supaya dikirimkan ke konsumen, konsumen tidak bisa juga menanggung pembayarannya”

(wawancara dengan member R 2 Juli 2022).

Penulis juga melakukan wawancara dengan member J dan P, bahwa banyak konsumen yang telah melakukan pemesanan dengan member J dan P tidak jadi melanjutkan jual belinya karena ada sebagian dari konsumen yang membatalkan jual belinya beralasan tidak mempunyai uang, uang untuk pembayaran telah terpakai untuk kebutuhan lain dan konsumen yang hilang tidak bisa dihubungi (wawancara dengan member J dan P 5 juli 2022)

Selain itu penulis juga mewawancarai beberapa konsumen yang sering belanja produk Oriflame, seperti yang diungkapkan oleh konsumen FN, bahwa:

“awak pernah indak jadi mambali produk yang alah awak pasan ka member sabalumnyo, karano waktu itu, pas produknyo alah tibo awak memang indak ado mamacik pitih, indak ado bapitih, jadi awak mintak jo member tu untuk manjua sajo produk yang alah awak pasan tu ka urang lain dulu”

Maksudnya: “saya pernah tidak jadi membeli produk yang telah saya pesan sebelumnya kepada member, karena waktu produknya sudah datang, saya memang tidak ada memegang uang, tidak mempunyai uang, jadi saya meminta kepada member untuk menjual saja kembali produk yang telah saya pesan kepada orang lain `dahulu” (wawancara dengan FN 28 juni 2022)

Selanjutnya hal yang serupa terjadi kepada konsumen NV bahwa:

“kalau untuk indak jadi mambali produk awak indak pernah do, tapi kalau untuk talambek ma ambiak produk ka member lai pernahnyo, karano dek waktu itu awak alun narimo gaji lai, jadi awak suruah ajo member untuk mamaggang produk yang awak pasan dulu, sampai awak narimo gaji”

Maksudnya: kalau untuk tidak jadi membeli produk saya tidak pernah melakukan itu, namun kalau untuk terlambat mengambil pesanan produk kepada member saya pernah melakukannya, karena pada saat itu saya belum gajian, jadi saya meminta member untuk memegang saja produk yang telah saya pesan terlebih dahulu, sampai saatnya saya menerima gaji” (wawancara dengan NV 28 Juni 2022).

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh konsumen HLM, bahwa:

“ pas produknyo tibo, awak pernah talambek ma ambiak produk ka membernyo, lantaran waktu tu nomor hp awak waktu mamasan produk ka member alah mati, awak acok lo indak tingga di rumah, dek alah lamo, awak alah lupu pulo, jadi pas ta ingek awak cubo hubungi member pakai nomor baru, untuk nanyoan baa produk yang awak pasan patang”

Maksudnya: “ pada saat produknya sudah datang, saya pernah terlambat untuk mengambil produk kepada member, lantaran waktu itu nomor handphone yang saya gunakan waktu memesan produk kepada member sudah tidak bisa digunakan lagi, saya juga sering tidak berada dirumah, karena sudah lama dan saya juga lupa sudah memesan produk kepada member, jadi pada saat saya ingat saya mencoba untuk menghubungi member kembali dengan memakai nomor handphone saya yang baru, untuk menanyakan bagaimana kelanjutan produk yang telah saya pesan waktu itu” (wawancara dengan HLM 30 Juni 2022).

Selanjutnya peneliti juga mewawancarai konsumen IK, konsumen IK mengungkapkan bahwa:

“kalau untuk indak jadi ma ambiak produk ka member lai pernah nyo, karano waktu itu awak acok indak ado di rumah, jadi ta tunda-tunda jo ma ambiak produk ka member, dek alah lamo jo mode tu, indak jadi awak ambiak produk tu do”

Maksudnya: “ kalau untuk tidak jadi mengambil produk kepada member saya pernah, karena waktu itu saya sering tidak berada dirumah, jadi tertunda-tunda untuk mengambil produknya kepada member, karena sudah lama terjadi hal seperti tu, saya tidak jadi untuk mengambil produk tersebut” (Wawancara dengan IK 1 Juli 2022).

Berdasarkan ulasan diatas, perilaku pada konsumen mengandung unsur moral hazard, dapat dilihat dari konsumen yang membatalkan pesanannya, hal demikian termasuk kepada sikap moral hazard yang tidak bertanggung jawab atas apa yang seharusnya sudah menjadi kewajibannya untuk melaksanakan sesuai dengan kesepakatan awal. Untuk menunda-nunda pembayaran yang telah konsumen dan member sepakati sebelumnya, hal tersebut merupakan sebuah tindakan seorang konsumen

yang ingkar janji, yang tidak menjalankan perjanjian sesuai dengan amanah awal kesepakatan

2. Kurang Peduli Terhadap Orang Lain

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh konsumen HLM, bahwa:

“ pas produknyo tibo, awak pernah talambek ma ambiak produk ka membernyo, lantaran waktu tu nomor hp awak waktu mamasan produk ka member alah mati, awak acok lo indak tingga di rumah, dek alah lamo, awak alah lupu pulo, jadi pas ta ingek awak cubo hubungi member pakai nomor baru, untuk nanyoan baa produk yang awak pasan patang”

Maksudnya: “ pada saat produknya sudah datang, saya pernah terlambat untuk mengambil produk kepada member, lantaran waktu itu nomor handphone yang saya gunakan waktu memesan produk kepada member sudah tidak bisa digunakan lagi, saya juga sering tidak berada dirumah, karena sudah lama dan saya juga lupa sudah memesan produk kepada member, jadi pada saat saya ingat saya mencoba untuk menghubungi member kembali dengan memakai nomor handphone saya yang baru, untuk menanyakan bagaimana kelanjutan produk yang telah saya pesan waktu itu” (wawancara dengan HLM 30 Juni 2022).

Selanjutnya peneliti juga mewawancarai konsumen IK, konsumen IK mengungkapkan bahwa:

“kalau untuk indak jadi ma ambiak produk ka member lai pernah nyo, karano waktu itu awak acok indak ado di rumah, jadi ta tunda-tunda jo ma ambiak produk ka member, dek alah lamo jo mode tu, indak jadi awak ambiak produk tu do”

Maksudnya: “ kalau untuk tidak jadi mengambil produk kepada member saya pernah, karena waktu itu saya sering tidak berada dirumah, jadi tertunda-tunda untuk mengambil produknya kepada member, karena sudah lama terjadi hal seperti tu, saya tidak jadi untuk mengambil produk tersebut” (Wawancara dengan IK 1 Juli 2022).

Berdasarkan ulasan diatas, perilaku yang di lakukan konsumen tersebut adalah sikap moral hazard kurangnya peduli terhadap kepentingan member, adalah suatu perilaku yang tidak memikirkan

resiko dan kerugian yang akan dialami member akibat dari perilaku konsumen tersebut.

3. Mementingkan Diri Sendiri

Berdasarkan wawancara dengan konsumen YR, ia mengungkapkan bahwa:

“dulu lai pernah awak mambatalan produk ka member, karano waktu tu awak sedang indak tinggal di rumah, awak ado urusan kalua daerah, jadi indak bisa ma ambiak pasanan produk awak tu do, awak indak ado pulo pitih untuk panambah bayia ongkos kirim do, jadi mangkonyo awak indak jadi mambali produk tu”

Maksudnya: “dahulu saya pernah membatalkan produk kepada member, karena waktu itu saya sedang tidak tinggal dirumah, karena ada urusan keluar daerah, jadi saya tidak bisa mengambil pesanan produk saya tersebut, saya juga tidak mempunyai uang lebih untuk pembayaran ongkos kirim produk itu, jadi maka dari itu saya tidak jadi mengambil produk tersebut” (wawancara dengan YR 28 Juni 2022).

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh konsumen RM, bahwa:

“pernah awak mambatalan posanan produk, lantaran katiko waktu member ka ma antan karumah awak ado paralu mandasak, yang indak bisa awak tinggan, nan ciek lai honda panjapuik indak lo ado, jadi awak mintak member untuk manjua se dulu produk tu kalau ado yang nio, bekko kalau awak paralu produk tu awak pasan baliak”

Maksudnya:” saya pernah membatalkan pesanan produk, karena pada saat member ingi nmengantarkan produknya kerumah, saya sedang ada keperluan yang sangat mendesak yang tidak bisa saya tinggalkan, selain itu motor untuk penjemput pesanan juga tidak ada, jadi saya meminta kepada member untuk menjual kembali saja produk yang saya pesan kepada orang yang ingin membelinya, kalau nanti saya memerlukan produk itu lagi saya akan memesanya kembali kepada member” (Wawancara dengan RM 28 Juni 2022).

Berdasarkan ulasan diatas, dapat disimpulkan tindakan yang dilakukan oleh konsumen tersebut terhadap pesannya adalah suatu bentuk pelanggaran etika, dan kontrak, dengan upaya untuk mementingkan kepentingan diri sendiri, tidak ada usaha lebih untuk mengambil produk yang telah diperjanjikan dahulu dan tindakan dari konsumen tersebut dapat menyebabkan orang lain merugi, moral hazard terjadi karena seorang individu yang menganggap tidak penting kewajibannya dan hanya mementingkan keperluan diri sendiri saja.

4. Penipuan

Berdasarkan wawancara dengan member R, bahwa:

“sasudah produk yang di pasan dek konsumen-konsumen alah sampai, awak mangaban kakonsumen kalau produknyo alah sampai, tapi ado jo dari konsumen ko yang hilang tanpa sebab, alah di chat indak di respon, alah di telfon indak diangkek, siap tu hilang se lai, pitih awak alah tabanam jo di situ”

Maksudnya:” pada saat sesudah produk pesanan yang di pesan oleh para konsumen telah sampai, saya mengabarkan kepada konsumen yang telah memesan produk bahwa pesannya telah sampai, namun ada juga dari konsumen yang hilang tanpa sebab, sudah saya hubungi dengan via chattingan tidak ada balasan, sudah di telepon juga tidak ada jawaban, setelah itu konsumen hilang tanpa kabar yang jelas, karena itu uang saya terbenam pada produk yang tidak jadi di ambil oleh konsumen” (wawancara dengan member R 2 Juli 2022)

Pendapat yang serupa juga disampaikan oleh member J, bahwa:

“pernah sekali konsumen yang mambatalan pasananyo, waktu itu konsumen mangomentari di postingan awak, “nio iko ciek” jadi alah ba iyo-iyosamo konsumen sabalum mamasan produk ka perusahaan, pas posanan sampai, awak antan karumahnyo, konsumen nyabuik kalau nyo indak jadi pernah mamasan produk itu do, lantaran dak ingin tajadi perselisihan tapaso awak mangalah”

Maksudnya: “ pernah terjadi sekali kepada konsumen yang membatalkan pesannya, pada saat itu konsumen mengomentari postingan saya, dengan mengatakan “ mau

ini satu”, saya memastikan pesanan dengan konsumen tentang pesannya, sebelum saya pesan kepada perusahaan, pada saat pesannya sudah sampai, saya pergi mengantarkan pesanan konsumen tersebut kerumahnya, setelah sampai konsumen mengatakan bahwa ia tidak jadi memesan produk tersebut, karena tidak ingin terjadi perselisihan terpaksa saya mengalah” (wawancara dengan member J, 5 Juli 2022).

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh member P bahwa: *“banyak dari konsumen yang alah mambatalan produk yang alah awak pasan, alasannyo “bisuak awak ambiak, indak ka lari gai awak do” tapi indak jo ma ambiak-ambiak produk do, ado jo yang payah mangabannyo, hilang se indak ado kapastian, banyak modal awak yang tabanam gara-gara konsumen yang mode itu”* Makasudnya: “ banyak dari para konsumen yang telah membatalkan produknya pada saat produk sudah saya pesan, alasanya “besok saya ambil, saya tidak akan lari” namun konsumen tersebut tidak juga mengambil pesannya, ada juga dari konsumen yang susah menghubunginya dan hilang tanpa ada kepastian, karena itu, banyak modal saya terbenam karena perilaku konsumen tersebut (wawancara dengan member P, 5 Juli 2022)

Berdasarkan ulasan tersebut dapat dipahami bahwa moral hazard yang dilakukan oleh konsumen kepada member dapat dilihat dari seorang member yang menghilang tanpa kabar setelah konsumen tersebut sudah melakukan akad perjanjian jual beli yang sama-sama sudah konsumen sepakati dengan seorang member, namun tanpa melanjutkan jual belinya di kemudian hari. Tindakan dari para konsumen tersebut dapat menimbulkan kekecewan kepada diri member dan juga dapat merugikan pihak member yang juga membutuhkan uang untuk modal melanjutkan bisnisnya.

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan terhadap member dan konsumen di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya, maka dapat dinyatakan dalam jual beli *istisha`* antara member dan konsumen sistem pemesanan akad yang digunakan oleh member dan konsumen hampir semuanya memakai akad tertulis, dan tidak sedikit juga dari

member dan konsumen menggunakan pembayaran di akhir, dan dapat dinyatakan dalam jual beli member dan konsumen termasuk kedalam macam *`aqad mu`alaq*, yaitu akad yang dalam pelaksanaannya terdapat syarat-syarat yang telah ditentukan dalam akad, misalnya penentuan penyerahan barang-barang yang diakadkan setelah adanya pembayaran.

Moral hazard yang dilakukan oleh konsumen terhadap member mengandung unsur tidak bertanggung jawab, ingkar janji, kurang peduli kepada orang lain, mementingkan diri sendiri dan penipuan, atas perjanjian awal akad sehingga menimbulkan kekecewaan dan kerugian pada pihak member.

Perilaku moral hazard yang dilakukan oleh konsumen tidak hanya merugikan pihak member saja, namun akan merugikan pihak konsumen juga, perilaku tersebut membawa konsumen tersebut akan kehilangan kepercayaan dari seorang member, sehingga nanti konsumen akan mengalami kesulitan untuk membangun kepercayaan terhadap member jika suatu saat nanti konsumen akan ingin memesan sebuah produk lagi.

Moral hazard terjadi karena kecenderungan perilaku yang tidak mengutamakan moral dalam jual beli. Moral seperti ini adalah moral yang memang terjadi karena kesengajaan dari konsumen, dari pernyataan tersebut dapat dilihat dari perilaku konsumen yang memiliki sikap yang kurangnya pertanggung jawaban atas perilaku yang telah dibuat dengan member, tidak menepati janji yang telah disepakati sebelumnya, juga kurangnya kepedulian konsumen terhadap member, konsumen yang hanya mementingkan kepentingan dirinya sendiri dan penipuan sehingga tidak memikirkan akan perbuatannya dapat beresiko bisa merugikan member dan juga beresiko dapat merugikan dirinya konsumen itu sendiri.

telah saling menyepakati isi perjanjian tersebut, akan tetapi pada akhirnya salah satu dari mereka tidak memenuhi atau tidak menjalankan isi dari perjanjian sebelum perjanjian itu berakhir. Dimana seorang konsumen yang telah melakukan pembatalan dalam jual beli namun akad atau perjanjian tidak dilaksanakan sesuai dengan perjanjian. Hal demikian dapat dikatakan seorang konsumen yang tidak amanah dan tidak bertanggung jawab atas perjanjiannya dengan member.

Dapat di pahami, bahwa tiap-tiap dari diri sendiri mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya, baik untuk seorang member maupun seorang konsumen.

Dalam jual beli *istishna`* memiliki beberapa syarat yaitu *ridha* atau kerelaan dua belah pihak dan tidak ingkar janji selain itu jual beli *istishna`* juga memiliki syarat lain yaitu *mashnu`*, adalah (barang atau obyek pesanan) mempunyai kriteria yang jelas seperti jenis, ukuran (tipe), mutu dan jumlahnya barang tersebut tidak termasuk dalam kategori yang dilarang syara` (najis, haram, samar atau tidak jelas) atau menimbulkan kemudharatan.

Namun dalam praktiknya didalam jual beli *istishna`* yang dilakukan oleh member dan konsumen adanya penghianatan atau ingkar janji, seperti yang dilakukan oleh konsumen kepada member terhadap perjanjian awal, maka etika seperti itu akan menimbulkan kemudharatan diantara kedua belah pihak. Pihak member yang merasa dirugikan dan ditipu oleh konsumen, akan menimbulkan ketidakrelaan di dalam hati seorang member.

Dalam sebuah jual beli agar terhindari dari unsur kerugian salah satu pihak maka jual beli haruslah dilakukan dengan adanya kejujuran, tidak ada unsur penipuan, paksaan, kekeliruan dan hal lain yang dapat mengakibatkan persengketaan dan kekecewaan maupun alasan penyesalan terhadap kedua belah pihak, maka dari kedua belah pihak haruslah melaksanakan apa yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing, diantaranya: pihak penjual menyerahkan barangnya dan sedangkan untuk pihak pembeli supaya menyerahkan uangnya sebagai pembayarannya. Antara penjual dan pembeli

mempunyai hak dan kewajiban yang harus terpenuhi dari masing-masing pihak yang bersangkutan.

Dalam praktiknya seorang konsumen yang telah melakukan akad jual beli *istishna`* dengan seorang member, di dalam sebuah perjanjian jual beli *istishna`* tersebut apabila nanti barang telah sampai, maka member mempunyai kewajiban untuk menyerahkan barang pesanan milik konsumen, dan member juga mempunyai hak untuk mendapatkan pembayaran atas barang yang diserahkan. Selain itu konsumen juga mempunyai hak untuk bisa mendapatkan barang yang telah dipesan sesuai dengan keinginan konsumen, dan konsumen juga mempunyai kewajiban untuk membayar atas barang yang telah serahkan oleh seorang member, namun pada konteks ini member tidak mendapatkan haknya karena konsumen yang tidak melaksanakan kewajibannya terhadap member. Hal tersebut terjadi karena perilaku konsumen yang tidak mempunyai sikap yang mengutamakan moral.

Moral hazard adalah perbuatan yang tidak diindahkannya masalah moral dari etika berbisnis sehingga melanggar etika bisnis yang hanya menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain. Dalam berbisnis setiap pelaku bisnis harus memiliki sikap keutamaan moral yaitu kejujuran, kepercayaan, tanggung jawab, keberanian, dan faines. Dalam berbisnis tidak boleh mengandung unsur moral hazard. Adapun dalam praktik jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru Kabupaten Dharmasraya, konsumen yang mengabaikan nilai-nilai moral, melakukan tindakan penipuan, ketidak jelasan dan juga kurangnya tanggung jawab terhadap suatu perjanjian yang telah disepakati.

Seorang konsumen yang membatalkan dan menunda pembayaran jual belinya setelah sebuah barang yang telah di pesan oleh seorang konsumen telah sampai di tangan member. Dan tidak ingin melanjutkan jual belinya dengan alasan, seorang konsumen yang tidak mempunyai uang, atau belum mempunyai uang yang cukup, belum gajian, bahkan konsumen yang hilang setelah member menghubungi, padahal seorang member telah memberikan sebuah kepercayaan kepada konsumen untuk kepentingannya tanpa

memikirkan kerugian yang akan member tanggung sendiri. Moral hazard bukan hanya terjadi karena faktor sengaja seperti tidak mau membayar barang pesanan, mengelak-elak dari sebuah kewajiban, akan tetapi menunda untuk melakukan pembayaran juga termasuk ke dalam moral hazard.

Hal itu dapat di katakan juga bahwa seorang konsumen yang telah melakukan sebuah tindakan yang menyimpang atau kerusakan dalam sebuah perjanjian atau bisa dikatakan juga seorang konsumen yang berkhianat dalam perjanjiannya dan juga bisa menimbulkan kemudharatan antara member dan konsumen.

Rasulullah di utus Allah untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, Al-Qur`an memerintahkan kepada kaum muslimin untuk jangan sampai melakukan kecurangan dalam bentuk apapun. Dalam aktivitas di dunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai.

Bagi orang yang melakukan jual beli, khiyar bermanfaat untuk memikirkan baik buruknya transaksi sehingga masing masing pihak tidak mengalami penyesalan dikemudian hari, jika ada masalah pada transaksi inilah hikmah khiyar yang membuat sisi ridha diantara pihak –pihak yang bertransaksi dapat terwujud. khiyar adalah hak orang yang melakukan transaksi untuk membatalkan transaksi atau meneruskannya karena ada alasan syar'i yang membolehkan atau karena kesepakatan dalam transaksi, dapat dikatakan juga bahwa khiyar adalah tuntutan memilih dua hal untuk meneruskan transaksi atau membatalkannya (Abdul Aziz,2017:23)

Adapun hak khiyar tidak diterapkan oleh member Oriflame karena tidak ingin menanggung resiko kerugian akibat pembatalan dikemudian hari yang dilakukan oleh konsumen, kecuali karena sebuah produk rusak. Hal ini dikarenakan jika pembatalan pembelian produk karena konsumen yang tidak menjalankan kewajibannya sebagai pembeli, maka jika pembatalan dilakukan risikonya adalah terbenamnya modal member yang terdapat pada produk yang tidak jadi terjual, dan produk yang tidak jadi terjual member akan kesulitan untuk mencari konsumen lain yang memerlukan produk yang sesuai

dengan pesanan yang dibatalkan. Sebagai pengganti hak khiyar adalah member memberikan kebebasan kepada calon konsumen untuk memilih dan mempertimbangkan produk yang akan dipesan sebelum member memesan produk kepada pusat.

Etika dalam bisnis mengacu pada tindakan bisnis yang benar sesuai dengan norma-norma yang ada. Etika dalam bisnis sangat penting, bukan saja bagi pengusaha, melainkan juga bagi masyarakat atau konsumen. Suatu tatanan sosial yang memiliki nilai, norma, peran, status, pranatam, dan struktur yang terlembaga akan hancur jika salah satu etika terabaikan atau tidak dilandasi etika dalam pelaku bisnis atau ekonomi. Dengan prinsip saling menguntungkan, maka itulah sesungguhnya yang diharapkan masyarakat. Bila bisnis dijalankan tanpa dilandasi etika moral, maka bukan hanya perusahaan saja yang akan mengalami kerugian namun konsumen juga akan mengalami kerugian. Etika bisnis dalam islam mengacu pada kejujuran .

Pada praktiknya jual beli yang dilakukan oleh member dan konsumen mempunyai unsur penipuan, ketidak jelasan, kurangnya pertanggung jawaban dan juga kurangnya kesadaran diri dari seorang konsumen dalam kelanjutan jual beli yang dilaksanakan, dapat dikatakan seorang konsumen yang mementingkan keuntungan dirinya sendiri tanpa mempedulikan keuntungan atau kerugian yang akan di alami member.

Akibat dari tindakan ini menimbulkan pertikaian antara kedua belah pihak dan tidak boleh dalam fiqh muamalah. Dalam al-Qur`an dijelaskan di dalam surat an-nisa` ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَقْتُلُونَ ۖ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ
 يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَقْتُلُونَ ۖ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ
 يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَقْتُلُونَ ۖ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ
 يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۖ كَذَلِكَ تَقْتُلُونَ ۖ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*”

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Yaitu tidak ada keterpaksaan terhadap apa yang diperjual belikan dan tidak merugikan kedua belah pihak. Harus sama-sama saling menguntungkan antara penjual dan pembeli. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

Dari paparan teori diatas, dapat penulis ambil kesimpulan bahwa tinjauan fiqh muamalah terhadap moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`* dikecamatan koto baru kabupaten Dharmasraya. Tindakan yang dilakukan oleh konsumen mengandung unsur gharar didalamnya, di dalam transaksi jual beli *istishna`* tersebut terdapat unsur-unsur, yaitu

1. Konsumen yang tidak bertanggung jawab dan ingkar janji
2. Kurang peduli terhadap orang lain
3. Mementingkan diri sendiri
4. Penipuan

Imam al-qarafi mengemukakan bahwa gharar adalah salah satu akad yang tidak diketahui dengan tegas apakah efek akad terlaksana atau tidak. Begitu juga yang disampaikan imam as-sarakhsi serta ibnu taimiyah yang memandang gharar dari segi adanya ketidak pastian akibat yang timbul dari suatu akad. Sementara ibnu hazm melihat gharar dari segi ketidaktahuan salah satu pihak yang berakad tentang apa yang menjadi objek akad tersebut. Selain itu juga dijelaskan larangan jual beli dalam bentuk gharar dalam surat Al-Baqarah ayat 188, yang berbunyi:

وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ
 وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ
 وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “*dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian*

daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.”

Adapun dalam Kitab Ibnu Majah hadis no 2186, yang berbunyi:

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ وَالْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ
الْعَظِيمِ الْعَنْبَرِيُّ قَالَا حَدَّثَنَا اسْوَدُ
بْنُ عَامِرٍ حَدَّثَنَا أَيُّوبُ بْنُ عُتْبَةَ عَنْ
يَحْيَى بْنِ أَبِي كَثِيرٍ عَنْ عَطَاءٍ عَنْ
ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَتَهُ رَسُوْلُ اللهِ
صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ
الْغَرَرِ

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib dan Al Abbas bin Abdul Azhim Al Anbari keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami Aswad bin Amir berkata, telah menceritakan kepada kami Ayyub bin Utbah dari Yahya bin Abu Katsir dari 'Atha dari Ibnu Abbas ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain).”

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa larangan ini secara umum berarti melarang juga untuk melakukan jual beli dalam bentuk *gharar* yang mengandung manipulasi dan penipuan karena merugikan orang lain, mendapatkan dan memakan harta dari orang lain dengan cara yang tidak benar atau bathil. Jual beli *gharar* ini akan cenderung mendatangkan permusuhan dan perselisihan karena ketidakpuasan dan merasa tertipu oleh salah satu pihak

Syarat dalam jual belinya memiliki unsur ingkar janji dan tidak dasar suka sama suka dan kerelaan antara kedua belah pihak. Dapat

mengakibatkan penjual yang merasa dirugikan, dikecewakan dan menimbulkan perselisihan. Selain itu pihak member juga tidak menggunakan hak khiyar terhadap konsumen, karena tidak ingin mendapatkan kerugian dikemudian hari.

BAB V

PENUTUP

B. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa perilaku konsumen di dalam jual beli *istishna`* di Kecamatan Koto Baru, Kabupaten Dharmasraya adalah sebagai berikut:

1. Moral hazard pada perilaku konsumen terhadap jual beli *istishna`* adalah tindakan konsumen yang tidak bertanggung jawab atas apa yang telah konsumen diperbuat, ingkar janji terhadap sebuah perjanjian yang telah konsumen sepakati, kurangnya kepedulian seorang konsumen terhadap orang lain, tindakan penipuan dan perilaku konsumen yang hanya mementingkan dirinya sendiri yang tidak memikirkan kerugian yang akan dialami member
2. Dari pandangan Fiqh Muamalah, moral *hazard* pada perilaku konsumen dalam jual beli *istishna`*. Tindakan yang dilakukan oleh konsumen termasuk moral *hazard* yang tidak diperbolehkan dalam fiqh muamalah karena dalam jual beli tersebut mengandung unsur gharar yang terdapat didalamnya, karena tindakan dari konsumen tersebut dapat mengakibatkan kekecewaan serta kerugian terhadap member dan bisa menimbulkan perselisihan. Selanjutnya pihak member yang tidak menggunakan hak khiyar terhadap konsumen lantaran tidak ingin mendapatkan kerugian dikemudian hari.

C. Saran

Sebagai tindak lanjut dari skripsi ini penulis perlu menyampaikan saran kepada para pihak agar dapat menemukan solusi yang terbaik terhadap permasalahan moral hazard pada perilaku konsumen terhadap jual beli *istishna`* ditinjau dari fiqh muamalah, yaitu sebagai berikut:

1. Kepada member pada bisnis oriflame, diharapkan agar jangan mudah untuk memberikan unsur kepercayaan kepada orang lain dan dapat

2. menyikapi lebih tegas terhadap konsumen yang tidak bertanggung jawab
3. Kepada konsumen agar tidak lebih memperhatikan kepentingan diri sendiri, agar juga dapat memperhatikan kepentingan orang lain, dan jika melaksanakan suatu perjanjian dengan orang haruslah dilakukan sesuai dengan kesepakatan keduanya, dalam melaksanakan sesuatu haruslah memikirkan kemudharatan yang akan timbul akibat perilaku sendiri

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Arianti, F. 2015. *Fikih Muamalah*, Yogyakarta: STAIN Batu Sangkar Press
- Arianti F. 2013. *Transaksi Jual Beli*, Batusangkar: STAIN Batusangkar Press
- Binjai, A.H.H, 2006. *Tafsir Al-Ahkam*, Jakarta :Kencana Prenanda Media Group
- Darmawan, N. 2020. *Fiqh Ringkas Jual Beli*. Jakarta: Abu Muslim
- Ghazaly, R., Ihsan,. G., & Shidiq, S. 2010. *Fiqh Munakahat*. (Jakarta: Prenada Media Group)
- Kasmidin. 2015. *Kaedah-kaedah Fiqih dan Dawabith*, Batusangkar: STAIN Batusangkar Press
- Hidayat, E. 2015. *Fiqh Jual Beli*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya)
- Harun, 2017. *Fiqh Muamalah*. (Surakarta:Muhammadiyah University Press)
- Hasan, M.Ali. 2003, *Berbagai macam transaksi dalam Islam (fiqh muamalah)*. Jakarta:PT RajaGrafindo Persada
- Muhammad.2002 *kebijakan Fiskal dan Moneter Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Salemba Empat
- M. Echols, Jhon.1989. *Kamus Inggris-Indonesia*. Jakarta :PT. Gramedia
- Mardani. 2016. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana
- Purnasiswa. 2020. *Metodologi Fiqh Muamalah*. Jakarta: Aghitsna Publisher
- Pudjihardjo & Muhith,. N.F. 2019. *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*. (Malang: UB Press)
- Suhendi, H. 2002. *fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Suhendi, H. 2008. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Sabiq, S. 2009. *Fikih Sunnah 5*. (Jakarta: Cakrawala Publishing)

- Sahran, S dan Abdullah, R. 2011. *Fikih Muamalah*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia
- Sujarweni, V. Wiratna, 2016. *Pengantar Akutansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Suggono, Dendy, 2008. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Departmen Pendidikan dan kebudayaan / Pusat Bahasa
- Sarwat, A. 2018. *Fiqh Jual-beli*. Jakarta: Rumah Fiqh Publishing
- Antoni, N.U dan Veithzal, R. 2012. *Islamic Economics and Finance Ekonomi dan Keuangan Islam Bukan Alternatif, tetapi solusi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Djakfar Muhammad. 2014. *Agama, Etika, dan Ekonomi*. Malang:UIN Maliki Press
- Purba Bonaraja, dkk.2021. *Etika Ekonomi: Yayasan Kita Menulis*
- Soemetra, A. 2019. *Hukum Ekonom Syariah dan Fiqh Muamalah, di lembaga keuangan dan bisnis kontemporer, edisi pertama*. Jakarta:Kencana
- Ali, H.A dkk. 2002 *Kamus asuransi*, cet.II. Jakarta:Bumi Aksara
- Tim Penyusun Pusat Bahasa.2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesa*, ed. III. Jakarta: Balai Pustaka
- Ismail. 2011. *Perbankan syariah*. Jakarta: prenada Media Group
- Pasaribu C. 2004. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar grafika
- Nasrun Haroen. 2000. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya media Pramata

JURNAL

- Desiana, R., & Afrianty, N. 2017. *Landasan Etika dalam Ekonomi Islam*. *Al-intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2017,3.1
- Iswandi,A. 2014. *Peran Etika Qur`ani Terhadap Sistem Ekonomi Islam*. *Al- iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 6(1), 143-154
- Mujiatun,S.2014.*Jual Beli dalam Perspektif Islam: Salam dan Istishna`*. *Jurnal Riset Akutansi dan Bisnis*, 13(2)

- Shobirin, S. 2016. Jual beli dalam pandangan islam. *Bisnis : jurnal bisnis manajemen Islam*,3(2),239-261.
- Subianto, T. 2007. *Studi tentang perilaku konsumen beserta implikasinya terhadap keputusan pembelian. Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 3(3), 165-182
- Hasanah, U. 2018. Bay`Al-Salam dan Bay`Al-Istishna` (kajian Terhadap Produk Perekonomian Islam). *Intiqad: Jurnal Agama dan Pendidikan Islam*, 10(1), 162-173)
- Suciningtias, S.A.2017. Indikasi Moral Hazard Pada Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah pada Bank Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis* 14(1).
- Miswanto, A.2021. Moral Hazard in market activities: A Textual and Contextual Perspective Review of Hadith. *Cakrawala:Jurnal Studi Islam*, 16(1), 13-28
- Romadhan, C. 2022. *Moral Hazard dalam Jual Beli Brondol Buah Sawit Muda* (studi Kasus di Desa Padang Pelawi Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma) (Doctoral Dissertation, UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu)
- Yulianti, R.T. 2008. *Asas-asas Perjanjian (akad) dalm hukum kontrak syariah. La_Riba*,2(1),91-107
- Muchtar, E. H. 2017. *Muamalah Terlarang:Maysir dan gharar. Jurnal Asy-Syukriyyah*, 18(1),82-100
- Hamnah, H.2021. VALIDITAS HADIT TENTANG JUAL BELI GHARAR. Share-E: *Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah* 7(2), 86-98
- Nasution, Y.S.J., Ardiansyah, A., & Firmansyah, H. 2021). Hadits- Hadits Tentang Jual Beli Gharar dan Bentuknya Padamasa Kontemporer. *AL QUDS: Jurnal Studi Alquran Dan Hadis*, 5(1), 144-158)