



**PENETAPAN HARGA JUAL TERENDAH
KEPADA MITRA USAHA PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(STUDI KEMITRAAN BISNIS *BRITISH PROPOLIS*)**

***DETERMINING THE LOWEST SELLING PRICE TO BUSINESS PARTNERS
BASED ON ISLAMIC LAW PERSPECTIVE (STUDY AT BRITISH PROPOLIS
BUSINESS PARTNERSHIP)***

Khaerul Aqbar

Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar
Email: khaerul@stiba.ac.id

Ihwan Wahid Minu

Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar
Email: ihwan@stiba.ac.id

Kasman Bakry

Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar
Email: kasmanbakry@stiba.ac.id

Dandi Saputra

Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar
Email: dandi@stiba.ac.id

Keywords :

*business, british propolis,
lowest selling price, Islamic
law, partner*

ABSTRACT

This study aims to determine the determination of the lowest selling price to British Propolis business partners in the perspective of Islamic law. This study uses a qualitative method with a normative and sociological juridical approach. The results of this study indicate several things. First, the partnership system used in the British Propolis business is a partnership system with an agency model. In marketing its products, the British Propolis business uses a Tiered Direct Selling (PLB) system. The practice of selling goods like this has developed in such a way with various innovations and patterns, but it is not yet certain whether it is in accordance with sharia principles. Pricing in the British Propolis business varies and differs at each partner level. The higher the partner level, the higher the profit that will be obtained when selling to final consumers. As for selling to end consumers, it is required for partners or anyone else not to sell British Propolis products for less than Rp. 250.000. Second, from the perspective of conditional sale and purchase, the conditions imposed in British Propolis business to its partners are valid and binding, because the conditions given to business partners include conditions that are permitted in buying and selling, in which there are certain benefits for the seller or buyer. As for the law on determining the lowest selling price to people who are not business partners of British Propolis, the contract is valid but the conditions are false or not considered. So, people who are not partners may and are not guilty of selling British Propolis products below a predetermined price.



BUSTANUL FUQAHA: JURNAL BIDANG HUKUM ISLAM

Vol. 3 No. 1 (2022): Hal. 186-204

EISSN: 2723-6021

Website: <https://journal.stiba.ac.id>

Jurnal

**BUSTANUL
FUQAHA**

Jurnal Bidang Hukum Islam

Kata kunci :

bisnis, british propolis, harga jual terendah, hukum Islam, mitra

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis dalam perspektif hukum Islam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan yuridis normatif dan sosiologis. Hasil penelitian ini menunjukkan beberapa hal. Pertama, sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis British Propolis adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Dalam pemasaran produknya, bisnis British Propolis menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Penetapan harga dalam bisnis British Propolis bervariasi dan berbeda pada setiap tingkatan mitra. Semakin tinggi tingkatan mitra maka semakin tinggi keuntungan yang akan didapatkan ketika menjual kepada konsumen akhir. Adapun dalam menjual kepada konsumen akhir dipersyaratkan bagi mitra atau siapapun untuk tidak menjual produk British Propolis di bawah Rp 250.000. Kedua, dilihat dari persepektif jual beli bersyarat, syarat yang diberlakukan dalam bisnis British Propolis kepada mitranya adalah sah dan mengikat, karena syarat yang diberikan kepada mitra usaha termasuk syarat yang diperbolehkan dalam jual beli, yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Adapun hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha bisnis British Propolis adalah sah akadnya namun syaratnya fāsīd atau tidak dianggap. Jadi, orang yang bukan mitra boleh dan tidak berdosa ketika menjual produk British Propolis di bawah harga yang telah ditentukan.

Diterima: 4 Agustus 2022; **Direvisi:** 9 Agustus 2022; **Disetujui:** 9 Agustus 2022; **Tersedia online:** 12 Agustus 2022

How to cite: Khaerul Aqbar, Ihwan Wahid Minu, Kasman Bakry, Dandi Saputra, “Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Perspektif Hukum Islam (Studi Kemitraan Bisnis British Propolis),” *BUSTANUL FUQAHA: Jurnal Bidang Hukum Islam* Vol. 3, No.2 (2022): 186-204. doi: 10.36701/bustanul.v3i2.607.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan usaha berbasis digital memiliki berbagai sistem yang terbilang baru dalam menjalankan usahanya, di mana sistem tersebut belum diketahui secara pasti hukumnya dalam Islam. Salah satu usaha berbasis digital yang saat ini sedang berkembang adalah Bisnis *British Propolis*. *British Propolis* adalah *premium product* dari Bridlington, East Yorkshire, Inggris. Keunggulan *British Propolis* dibanding produk propolis lain yaitu memiliki kandungan propolis 100%, kadar flavonoid 3-4 kali lebih tinggi, khasiat terasa dalam 21 hari bahkan memiliki garansi atau jaminan dalam 21 hari dalam proses penyembuhan. Produk *British Propolis* bukanlah produk yang di distribusikan melalui jasa perusahaan yang kemudian di jual atau didistribusikan kembali. Dalam pendistribusiannya, menggunakan sistem penjualan langsung atau *direct selling*.



Maka Ippho Santosa selaku *founder* dan *owner* British Propolis membuka kesempatan bagi masyarakat yang ingin bermitra sebagai agen.¹

Propolis merupakan zat yang dihasilkan oleh lebah untuk melindungi sarangnya dari berbagai ancaman, baik ancaman lingkungan yang tidak menguntungkan ataupun serangan organisme lain. Komponen utama propolis berasal dari resin atau getah tanaman yang dikumpulkan oleh lebah. Selain itu, propolis juga berfungsi sebagai perekat. Zat tersebut berasal dari jenis-jenis tanaman tertentu. Propolis bersifat desinfektan atau antibakteri sehingga mampu membunuh semua kuman yang masuk ke sarang lebah.²

Ippho Santosa selaku *founder* atau pemilik bisnis British Propolis telah menetapkan harga jual *British Propolis*, yaitu dengan harga Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) perbotol untuk konsumen akhir. Apabila ada *reseller* atau siapapun yang menjual di bawah harga tersebut, maka akan ditindak sesuai dengan hukum yang berlaku, sebagaimana yang tercantum dalam surat pernyataan yang telah dibuat.³

Berdasarkan uraian tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem kemitraan bisnis dan penetapan harga *British Propolis*, mengetahui hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis *British Propolis* dalam Islam.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan yuridis normatif dan sosiologis. Data yang diperoleh diolah dengan menggunakan teknik pengolahan data secara kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada salah satu komunitas distributor *British Propolis* yaitu komunitas *Profit Protocol* yang berada Jl. Ir. Soetami Komplek Perumahan De Serena West 1 NO. 7 - Makassar Provinsi Sulawesi Selatan. Data primer peneliti dapatka melalui wawancara kepada para pengurus dan mitra komunitas *Profit Protocol*. Sedangkan data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang tersedia, serta bisa didapatkan dari literatur-literatur terkait dengan penetapan harga dalam jual beli.

Dalam pengumpulan data penelitian ini penulis menggunakan metode campuran antara *content analysis* (kajian isi) observasi dan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dalam masalah penetapan harga jual produk *British Propolis*. Pihak tersebut adalah para mitra yang bergabung dalam komunitas *Profit Protocol*, ulama dan akademisi yang telah ditentukan. Instrumen pokok dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri yang dapat berhubungan langsung dengan responden. Sedangkan instrumen kedua dalam penelitian ini adalah instrumen metode wawancara,

Penulis bukanlah yang pertama membahas materi tentang penetapan harga jual. Ada berbagai buku dan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh beberapa mahasiswa, antara lain:

- a. Skripsi yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes”, oleh Nurul Rosyidah.⁴ Hasil penelitian menyimpulkan bahwa konsep penetapan harga sesuai

¹Sri Laksmi Pardanawati dan Fandy Tri Apriyono, Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Produk British Propolis, (2021), h. 21. *Jurnal Akutansi an Pajak* 21, no. 2, (2021), h. 398.

²Hotnida C.H. Siregar, dkk, *Propolis Madu Multikhasiat*, (t.d.), h. 5-6.

³Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.

⁴Nurul Rosyidah, “Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes”, *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019.



dalam perspektif ekonomi Islam juga sudah sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan sunah, maka pada saat pedagang menetapkan harga dengan pembeli, hal ini mereka tetapkan dengan saling rida dan tidak saling menzalimi. Perbedaan dengan bahasan penulis ialah penelitian terdahulu membahas tentang hukum atas sistem penetapan harga jual sedangkan penelitian saat ini membahas tentang hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha.

- b. Skripsi yang berjudul “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif prinsip-prinsip Ekonomi Syariah (studi kasus di Toko Arafah Jl. Perjuangan Cirebon)”, ditulis oleh Sovi Nur Aisyah.⁵ Penelitian ini membahas tentang mekanisme penetapan harga jual di Toko Arafah dengan penetapan harga nominal yang tidak jelas atau penetapan harga *odd price*. Berbeda dengan penelitian ini yang membahas tentang hukum penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha.
- c. Skripsinya yang berjudul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Permendag Nomer.57/M-Dag/Per/8/2017 Tentang Penetapan Harga Eceran Tertinggi Beras (Studi di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung)”, ditulis oleh Shinta Tiyasmara⁶. Penelitian pada skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan Permendag Nomor. 57/m-dag/per/8/2017 tentang penetapan harga eceran tertinggi beras di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini ialah penelitian terdahulu membahas tentang hukum penetapan harga eceran tertinggi sedangkan penelitian saat ini membahas tentang hukum penetapan harga eceran terendah.
- d. Jurnal yang berjudul “Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Produk *British Propolis*, oleh Sri Laksmi Pardanawati dan Fandy Tri Apriyono. Penelitiannya bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap produk propolis inggris di kalangan mahasiswa dan dosen ITB AAS Surakarta. Berbeda dengan penelitian saat ini yang bertujuan untuk mengetahui hukum penetapan harga yang diterapkan dalam bisnis *British Propolis*.

PEMBAHASAN

A. *Sistem Kemitraan Bisnis dan Penetapan Harga Jual British Propolis*

1. Sistem Kemitraan Bisnis *British Propolis*

⁵ Sovi Nur Aisyah “Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah JL.Perjuangan Cirebon)”, *Skripsi*. Cirebon: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2015.

⁶Shinta Tiyasmara, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Permendag Nomer.57/M-Dag/Per/8/2017 Tentang Penetapan Harga Eceran Tertinggi Beras (Studi di Pasar Tempel Sukarame Bandar Lampung), *skripsi*. Lampung: Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019.



Sistem adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.⁷ Untuk mengetahui sistem kemitraan bisnis *British Propolis* peneliti telah mewancarai beberapa mitra bisnis *British Propolis*, diantaranya ialah *founder* komunitas *Profit Protocol*, Husna Yusuf. Berikut penjelasan Husna Yusuf mengenai sistem kemitraan Bisnis Propolis:

*Bisnis di British propolis adalah sistem distribusi biasa. Jadi Bagaimana seorang reseller ngambil dari agen, agen mengambil dari seorang distributor. Jadi modelnya distribusi biasa.*⁸

Salah satu *founder* komunitas Tajir Preneur, Bapak Suardi Dahlan menambahkan: *Kita sistem kemitraan, jadi misalnya kita dapat mitra, mereka belanja ke kita. Semakin banyak mitra yang kita dapat, miriplah kalau kita jual ke toko-toko kecil itu. Kita yang distributor ketika makin banyak toko-toko kecil itu semakin lancar jualan-ta keluar.*⁹

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat dikemukakan bahwa sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis *British Propolis* adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Dalam pemasaran produknya bisnis *British Propolis* mengadopsi sistem penjualan langsung berjenjang atau *multi level marketing* (MLM). Namun pihak *British Propolis* mengklaim tidak menggunakan sistem MLM karena; (1) menggunakan satu akad (jual-beli lepas), (2) tidak menggunakan komisi rekrut, (3) tidak ada sistem kaki-kaki untuk pembagian komisi, (4) tidak ada bonus jaringan *leaeder*, (5) *reward* yang tidak spesifik.

Namun pada hakikatnya metode penjualan yang digunakan dalam bisnis *British Propolis* tetaplah metode penjualan barang dengan menggunakan jejaring pemasaran (*network marketing*) atau pola penjualan berjenjang termasuk di dalamnya *Multi Level Marketing* (MLM). Praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah.

2. Penetapan Harga dalam Bisnis British Propolis

Penetapan Harga sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga produk merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya barang yang ditawarkan. Penentuan harga yang salah akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk di pasar.¹⁰ Untuk mengetahui bagaimana penetapan harga dalam bisnis *British Propolis*, peneliti telah mewancarai salah satu mitra *British Propolis* yang berada pada tingkatan *Glow* yaitu Husna Yusuf. Ia menjelaskan:

Penetapan harga dalam bisnis BP, reseller mendapatkan harga yang tentu berbeda dengan agen. Agen mendapatkan harga yang tentu berbeda dari distributor. Namun, seorang reseller ketika melakukan penjualan langsung itu marginnya lebih

⁷“sistem”, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*. <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/sistem> (9 Juli 2022)

⁸Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, Wawancara, Makassar, 22 Juni 2022.

⁹Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur & mitra BP tingkatan Bright, Wawancara, Makassar, 23 Juni 2022.

¹⁰Supriadi, *Konsep Harga dalam Ekonomi Islam*, (Gue Pedia, 2018), h. 31.



besar. Jadi agen ke reseller itu profitnya lebih kecil dibandingkan ketika seorang reseller menjual ke seorang customer. Demikian pun yang terjadi pada seorang distributor ketika menjual ke agen selisih marginnya lebih kecil dibandingkan ketika seorang agen atau Reseller menjual ke customer. Jadi skemanya itu semakin ke bawah profit semakin besar gitu loh. Penetapan harganya sih seperti itu, jadi kita berusaha menyeragamkan harga untuk menjaga orang-orang yang bergabung dalam bisnis ini¹¹

Salah satu founder komunitas *Tajir Preneur*, Bapak Suardi Dahlan menambahkan:

*Kalau dari segi harganya kita ada kesamaan harga untuk menghindari kacau di bawah. Misalnya harga barangnya dua ratus lima puluh, kalau kita tidak buat ketentuan, nanti perakteknya itu, misalnya yang distributor yang harga lebih murah, dia bisa kacau harga dan ini tidak sehat dalam komunitas kita. Kasian teman-teman yang berproses jadi pengusaha. Untuk tingkatannya ada yang dari agen, agen plus. Masing-masing punya harga reseller kan harga modalnya dua ratus dua puluh perbotol, harga agen itu dua ratus, kalo harga agen plus seratus delapan puluh, brigh seratus lima puluh, bright plus seratus tiga puluh, shine seratus dua puluh, di atasnya shine saya belum punya gambaran berapa harga glow, yang di bawahnya Pak Ippho langsung itu namanya glow.*¹²

Berdasarkan hasil analisis dan wawancara dengan Ibu Husna Yusuf dan Bapak Suardi Dahlan tersebut, berikut tabel rantai pemasaran produk *British Propolis* dari produsen sampai kepada konsumen:

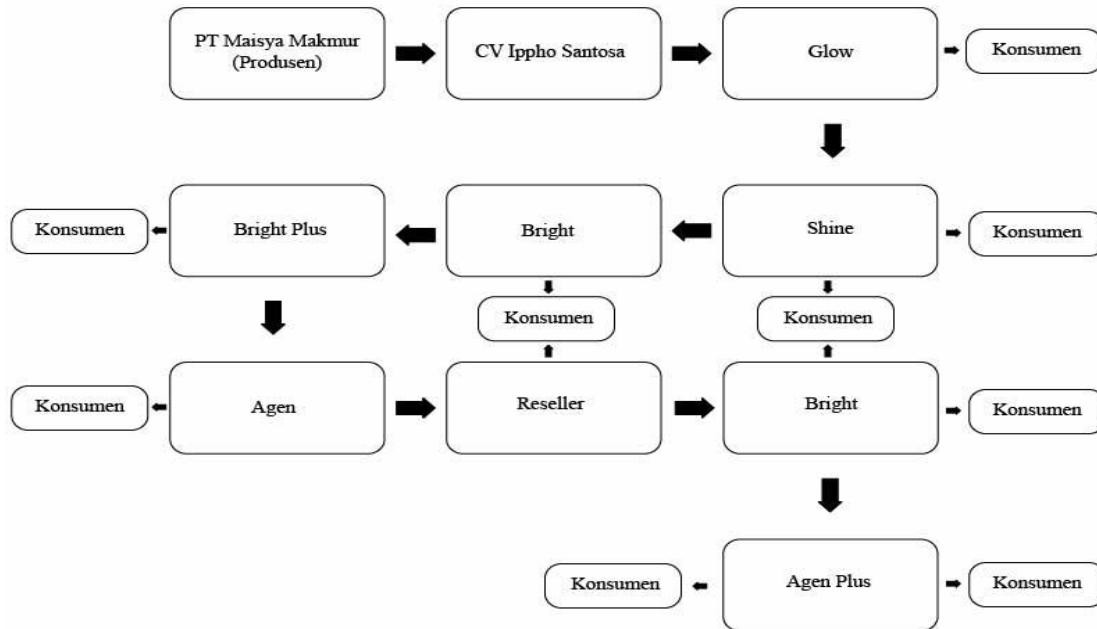
a. Produsen

British Propolis di produksi oleh PT Maisya Makmur yang berada di Jakarta. PT Maisya Makmur berdiri pada maret 2004. Memfokuskan bisnisnya pada penyediaan *Food Supplement*, dan obat herbal terstandar.¹³ Propolis yang digunakan dalam *British Propolis* merupakan propolis yang berasal dari Bridlington, East Yorkshire, Inggris yang dikemas di Indonesia.

¹¹Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 22 Juni 2022.

¹²Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur, *Wawancara*, Makassar, 23 Juni 2022.

¹³PT Maisya Makmur, *Situs Resmi PT Maisya Makmur*. <http://maisya.co.id/> (27 Juni 2022)



b. CV Ippho Santosa

Ippho Santosa selaku *founder* bisnis *British Propolis* merupakan distributor *British Propolis* tingkatan pertama.

c. *Glow*

Glow merupakan penyalur *British Propolis* tingkat kedua. Pada tingkatan ini pihak *British Propolis* merahasiakan harga yang didapatkan oleh distributor dari produsen. Ibu Husna Yusuf sebagai distributor yang berada di tingkatan *Glow* memberikan keterangan bahwa hal tersebut merupakan rahasia internal.¹⁴

d. *Shine*

Shine merupakan penyalur *British Propolis* tingkat ketiga. *Shine* mendapatkan barang dari *Glow* dengan harga Rp120.000,- (seratus dua puluh ribu) perbotol.

e. *Bright Plus*

Bright Plus merupakan penyalur *British Propolis* tingkat ketiga. *Bright Plus* mendapatkan barang dari *shine* dengan harga Rp130.000,- (seratus tiga puluh ribu rupiah). Untuk mendapatkan harga ini mitra diharuskan menjual produk *British Propolis* sebanyak 300 botol. Ketika telah mencapai tingkatan *bright plus* maka setiap bulannya diwajibkan untuk menjual minimal 300 botol dalam sebulan, jika tidak maka ia akan mendapatkan harga *bright*.

f. *Bright*

Bright mendapatkan barang dari *bright plus* dengan harga Rp150.000,- (seratus lima puluh ribu rupiah) dengan minimal menyetok 100 produk *British Propolis*.

¹⁴Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, Wawancara, Makassar, 28 Juni 2022.



BUSTANUL FUQAHA: JURNAL BIDANG HUKUM ISLAM

Vol. 3 No. 1 (2022): Hal. 186-204

EISSN: 2723-6021

Website: <https://journal.stiba.ac.id>

Jurnal

BUSTANUL FUQAHA

Jurnal Bidang Hukum Islam

g. Agen Plus

Agen membeli barang dari *bright* dengan harga Rp180.000,- (seratus delapan puluh ribu rupiah) perbotol dengan minimal menyetok 5 botol produk *British Propolis*.

h. Agen

Agen membeli barang dari agen plus dengan harga Rp200.000,- (dua ratus ribu rupiah) perbotol dengan minimal menyetok 5 botol produk *British Propolis*.

i. Reseller

Reseller mendapatkan barang dari agen dengan harga Rp220.000,- (dua ratus dua puluh ribu) perbotol dengan syarat menyetok minimal 3 botol produk *British Propolis*.

Pada tiap tingkatan tersebut tidak diperbolehkan menjual produk ke konsumen



akhir kecuali dengan harga yang telah ditetapkan, yaitu dengan harga Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) perbotol untuk konsumen akhir.

Apabila ada *reseller* atau siapapun yang menjual di bawah harga tersebut, maka akan ditindak sesuai dengan hukum yang berlaku, sebagaimana yang tercantum dalam surat pernyataan yang Ippho Santosa buat.¹⁵ Dalam Surat pernyataan tersebut dengan jelas menyatakan bahwa pihak *British Propolis* akan menindak setiap orang yang menjual produk *British Propolis* di bawah harga Rp250.000,-, walaupun dengan harga Rp249.000,-. Hasil wawancara dari beberapa pihak yang terlibat dalam bisnis *British Propolis* diketahui bahwasanya mitra yang menjual produk *British Propolis* di bawah harga yang telah ditentukan akan diperingatkan terlebih dahulu, jika masih terus

¹⁵Buku Panduan Profit Protocol, (t.t.p.; t.p.: t.th.), h. 3.



mengulangi maka akan dikeluarkan dari kemitraan atau ditindak secara hukum. Berikut ini keterangan mengenai surat pernyataan serta hasil wawancara dengan beberapa mitra *British Propolis*.

Foto: Surat pernyataan

Mengenai tindakan yang akan dilakukan oleh pihak *British Propolis* jika ada mitra atau siapapun yang melanggar syarat penetapan harga ini, berikut penjelasan Ibu Husna Yusuf:

*Tindakan pertama teguran dan edukasi. Jika masih diulang kita masih ingatkan. Kalau masih diulang lagi yah dikeluarkan.*¹⁶

Bapak Suardi Dahlan menambahkan:

*Jika mitra maka di arahkan supaya menjual sesuai dengan harga yang sudah ditentukan. Jika masih berulang maka di stop sebagai bagian dari mitra BP. Jika ada oknum yang sengaja menjual di bawah harga setelah diperingati dan terus melakukan secara berulang-ulang dengan niat untuk mengacaukan harga di pasaran maka akan ditertibkan dengan pendekatan hukum.*¹⁷

Salman Agung Nugroho menambahkan:

*Ya banyak, apalagi di marketplace ya itu banyak juga. Nah itu karena sudah ada juga surat ketetapan harga dari Mas Ippho, makanya ada tindakan-tindakan hukum yang Mas Ippho lakukan untuk orang-orang yang menjual harga di bawah harga yang telah ditentukan. Kalo di Shopee dan di marketplace itu sudah banyak yang sudah ditutup, ada ribuan akun yang sudah ditutup, di-blacklist oleh Mas Ippho dan tim, bekerja sama dengan tim marketplace. Jadi ketika ada laporan mengenai harga yang di bawah itu langsung dilaporkan ke pihak marketplace-nya baru kemudian ditutup. Kalau yang offline ada juga, ada beberapa aturan-aturan itu, nanti akan dilakukan tindakan hukum ketika, ditegur dulu kan, ditegur dulu dari leader-nya, dilacak dulu leader-nya siapa. Takutnya kan belum paham. Jadi kita tegur dulu, kalau tidak mengindahkan maka kita bawa ke ranah hukum, bahkan sampai dibawa ke polisi ada juga. Jadi memang sudah ada ketetapan hukumnya sih.*¹⁸

B. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Bisnis *British Propolis* Persepektif Hukum Islam

Ippho Dewata Santosa selaku *founder* atau pemilik produk *British Propolis* telah menetapkan harga jual *British Propolis*, yaitu dengan harga Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) perbotol untuk konsumen akhir sebagaimana yang tercantum dalam surat pernyataan yang dibuat oleh Ippho Santosa.

Dalam Islam penetapan harga jual dikenal dengan istilah *tas`ir*, yaitu penetapan harga jual suatu barang dan mewajibkan orang-orang untuk melakukan jual beli sesuai

¹⁶Husna Yusuf (37 tahun), *Founder* Komunitas Profit Protocol, *Wawancara*, Makassar, 23 Juni 2022.

¹⁷Suardi Dahlan (40 tahun), *Founder* Tajir Preneur, *Wawancara*, Makassar, 24 Juli 2022.

¹⁸Agung Nugroho (33 tahun), mitra Bright Plus *British Propolis*, *Wawancara*, Jakarta, 12 Juli 2022.



dengan harga yang telah ditentukan.¹⁹ Menurut Imam al-Syaukânî *tas`ir* ialah sultan atau dewan perwakilannya atau setiap yang menjadi perwakilan dalam mengurus urusan kaum muslimin menyuruh pedagang di pasar untuk tidak menjual dagangannya kecuali dengan harga yang telah ditentukan, dan dilarang untuk menambah atau mengurangi harganya kecuali untuk suatu kemaslahatan.²⁰ Ulama fikih empat mazhab sepakat bahwasanya hukum asal *tas`ir* (penetapan harga) adalah haram.

Pembolehan *tas`ir* terikat dengan syarat-syarat tertentu.²¹ Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa yang dimaksud *tas`ir* ialah ketika sultan atau pemerintah menentukan harga kepada pedagang dan mewajibkannya melakukan jual beli sesuai dengan harga yang telah ditentukan. Suatu penetapan harga bisa dikatakan sebagai *tas`ir* yang hukum asalnya haram ketika yang menetapkan harga adalah pemerintah memaksa pemilik barang untuk menjual barangnya dengan harga yang tidak dia ridai.

Adapun dalam bisnis *British Propolis*, Ippho Santosa sebagai pemilik yang menentukan harga jual. Komoditas dan model penjualan yang digunakan dalam bisnis *British Propolis* tidak termasuk yang dapat diberlakukan *tas`ir*.²² Produk *British Propolis* bukanlah kebutuhan dasar manusia sehingga tidak bisa diberlakukan *tas`ir* padanya. Kemudian penetapan harga ini kembali kepada kebijakan *owner* pemilik barang. Sebagaimana penejelasan Ustaz Asri Muhammad Saleh saat peneliti wawancara, beliau menjelaskan:

Tas`ir tidak boleh pada sesuatu yang menjadi kebutuhan dasar orang banyak. Tas`ir muncul dari sikap para pedagang di Madinah ketika menaikkan harga, sehingga salah seorang sahabat datang kepada Rasulullah mengadu akan mahalnya harga, tentunya Rasulullah tidak memberikan batasan. Namun sebenarnya ulama mengatakan di zaman `Umar ada tas`ir, `Umar memberikan pembatasan harga ketika terjadi musim paceklik dan memang dianggap sangat darurat, yaitu manusia sangat-sangat susah untuk mendapatkan kebutuhan dasarnya sehingga tidak boleh orang memanfaatkan kesempatan itu untuk menaikkan harga, maka harus ada pembatasan harga. Tas`ir biasa terjadi apabila ada kondisi darurat, artinya orang sangat sulit untuk mendapatkan kebutuhan dasarnya kecuali harus dengan membayar harga yang sangat mahal. Masih ingat kemarin yang mahalnya minyak goreng, hal itu sudah menjadi kebutuhan dasar manusia banyak, pemerintah tidak memberikan harga tertentu sehingga banyak pedagang-pedagang yang seandainya saja menaikkan harga sesuai dengan keinginannya. Adapun British Propolis bukan kebutuhan dasar, sehingga memberikan semacam larangan tas`ir tidak berlaku di situ, kemudian dia kembali kepada kebijakan dari owner yang punya perusahaan tersebut. Artinya ketika orang tidak membeli British Propolis maka keadaan tersebut tidak berpengaruh

¹⁹Abdu al-Karîm ibn Muḥammad al-Lāhim, *Kitāb al-Muṭla` al-`alā daqāiq Zād al-Muustaqni` (al-Mu`āmalāt al-Māliyyah*, Juz 1 (Cet. 1; Riyad: Dār al-Kunūz Isybiīyā Lī al-Nasyr wa at-Tauzī`, 1429 H), h. 299.

²⁰Muḥammad ibn `Alī ibn Muḥammad ibn `Abdullāh al-Syaukânī al-Yamaī, *Nail alīAuṭār*, Juz 5 (Cet. 1; Mesir: Dār al-Ḥadiṣ, 1413 H), h. 260.

²¹Kementrian Wakaf dan Urusan Islam Kuwait, *al-Mausū`ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah*, Juz 11 (Cet. 2; Kuwait: Dār al-Sulāsil, 1404 H), h. 302.

²²Lihat Bab II, h. 42-44.



terhadap kehidupannya. Jadi dia tidak terkait dengan hukum tersebut, tidak ada masalah insyaallah. Jadi secara hukum kembali kepada al-Muslimūn `alā syurūṭihim. Meskipun sebenarnya dalam praktiknya di lapangan menyelisihi tujuan dari jual beli, kenapa? Karena jual beli hukumnya *tamlīk tām* (penyerahan hak milik sepenuhnya), tapi kalau dari sisi persyaratannya tersebut bukan dalam kaitannya dengan jual beli itu, tapi dalam kaitannya dengan kemaslahatan yang lebih umum dipandang oleh pihak perusahaan itu, bahwasanya kenapa perlu untuk menentukan harga seperti itu? Karena mungkin dia pertimbangkan sisi menjaga stabilitas, menjaga kestabilan harga dengan masyarakat sehingga dia tidak mau menaikkan atau menurunkan. Tapi kalau mau diambil lebih spesifik bisa masuk dalam kategori *bai` wa syart*, tapi di sini bukan jual beli biasa, dia sistem keagenan, kemitraan.

Dari penjelasan tersebut diketahui bahwa penetapan harga yang diberlakukan oleh Ippho Santosa ini tidak termasuk dalam bab *tas`īr* melainkan masuk dalam dalam bab jual beli bersyarat. Karena Ippho Santosa mempersyaratkan para mitranya untuk menjual *British Propolis* kepada konsumen akhir dengan harga yang telah ia tentukan, yaitu Rp250.000,-. Akan tetapi, syarat ini tidak hanya berlaku kepada mitra usaha, namun kepada siapa saja yang mau menjual produk *British Propolis*. Maka dari itu peneliti membagi pembahasan ini menjadi dua poin berikut:

a. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Mitra Usaha Bisnis *British Propolis* Persepektif Hukum Islam

Untuk mengetahui hukum penetapan harga jual beli terendah kepada mitra usaha yang diterapkan dalam bisnis *British Propolis*, peneliti telah mewancarai salah satu anggota Komisi Mamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, yaitu Ustaz Asri Muhammad Saleh, beliau menjelaskan:

*Sistem yang berada dalam kemitraan British Propolis adalah sistem keagenan. Dia merupakan suatu perusahaan, perusahaan ini menawarkan suatu produk yang tidak ditawarkan oleh perusahaan lain, atau mungkin dari sisi barangnya ada yang sama, tapi dari sisi branding-nya berbeda. Berdasarkan hal tersebut maka memang perusahaan ketika memberikan semacam bentuk penawaran kepada yang ingin bergabung dalam perusahaannya untuk menawarkan produknya kepada khalayak ramai maka dia bisa saja menentukannya. Masaalahnya adalah ketika produk itu diperjualbelikan kepada agen, artinya agen langsung beli kepada supplier atau penyedia barang, kemudian ditentukan harganya, maka hal itu menyalahi kaidah dalam jual beli. Kaidah jual beli adalah *tamlīk tām* istilahnya, ketika terjadi pertukaran maka berarti bahwa barang yang dipertukarkan itu diberikan kepada orang yang betul-betul memiliki secara sempurna. Pembeli ketika dia beli barangnya, dia ambil dan sudah bayar maka barang itu menjadi miliknya. Apabila sudah menjadi miliknya, pemilikannya memiliki kekuasaan untuk bertindak terhadap apa yang dimilikinya tersebut, dia mau jual dengan harga berpapun tidak masalah. Hukum asalnya seperti itu, namun dalam *British Propolis*, apakah sistem yang dibangun dalam keagenan itu dianggap sebagai suatu perusahaan, kemudian yang lainnya jadi mitra itu dianggap sebagai mitra yang harus tunduk kepada peraturan yang ditetapkan oleh pihak perusahaan? Jika itu dianggap sebagai perusahaan maka tidak masalah dia memberikan ketentuan harga, karena dianggap satu*



naungan istilahnya, satu institusi, satu tim, itu berlaku di dalamnya al-Muslimūn `alā syuruḥihim, setiap muslim itu harus komitmen dengan apa yang mereka sepakati di awal, seperti itu. Sehingga tidak masalah kalau itu memang menjadi perjanjian di awal dan orang yang masuk di situ mengetahui bahwasanya tidak boleh menetapkan sendiri, harus ada harga dari perusahaan maka harus komitmen dengan itu, karena dianggap itu sebagai satu tim, satu naungan, satu perusahaan. Hal yang tidak boleh itu adalah kalau dia akadnya jual beli biasa, kita jual barang kemudian kita katakan kepada orang tersebut “Ini barang saya jual, tapi anda tidak boleh menjual kembali dengan harga sekian”, maka ini tidak boleh, kenapa? Karena bukan satu tim dan itu berlaku hukum tamlik di situ, apabila kita jual artinya selesai terserah dia mau apakan barang itu. Adapun dalam kemitraan British Propolis maka dianggap sebagai satu tim sehingga perusahaan menentukan harga.²³

Berdasarkan penjelasan Ustaz Asri tersebut maka dapat dikemukakan bahwa karena dalam Bisnis *British Propolis* ini transaksi jual belinya bukan jual beli biasa melainkan jual beli kemitraan, yaitu mitra dianggap satu naungan dengan perusahaan maka tidak masalah perusahaan memberikan ketentuan harga dan berlaku kaidah sebagaimana sabda Rasulullah saw.:

المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ²⁴

Artinya:

Kaum muslimim itu berpegang pada syarat-syarat mereka.

Ketika penetapan harga menjadi perjanjian di awal dan orang yang bergabung dalam bisnis *British Propolis* mengetahui bahwasanya tidak boleh menetapkan harga sendiri, maka sebagai mitra harus komitmen dengan penetapan harga itu. Penjelasan Ustaz Asri tersebut juga senada dengan hasil wawancara peneliti dengan ketua Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Ustaz Akhmad Hanafi Dain Yunta, beliau menjelaskan:

Saya melihat bahwa penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha dalam kemitraan bisnis British Propolis ini masuk dalam al-Syurūḥ fī al-Bai`. Jadi dalam jual beli itu ada namanya al-Syurūḥ fī al-Bai`, persyaratan-persyaratan yang bukan terkait jual beli secara langsung tetapi dia mengandung kemaslahatan, baik bagi pembeli ataupun penjual. Akan tetapi, syurūḥ fī al-Bai` ada yang diperbolehkan dan ada yang diharamkan. Adapun yang diperbolehkan adalah apabila mengandung kemaslahatan atau dalam rangka memperkuat jual beli. Contohnya saya ingin bahwa jual beli ini dengan cara cash dan disepakati untuk memperkuat jual beli atau saya ingin dengan mata uang tertentu, maka itu boleh. Begitu pula persyaratan-persyaratan yang disebutkan oleh para ulama yang mengandung kemaslahatan jual beli. Meskipun dia tidak termasuk dalam inti jual beli tetapi dia dipersyaratkan dan disepakati antara penjual dan pembeli, maka berlaku kaidah

²³Asri Muhammad Shaleh, (37 tahun), Anggota Komisi Muamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, *Wawancara*, 14 Juli 2022.

²⁴Abū Dāwud Sulaimān ibn al-Asy’as ibn Ishāq ibn Basyīr ibn Syaddād ibn ‘Amru al-Azdī al-Sijistānī, *Sunan Abī Dawud*, Juz 3 (al-Maktabah al-‘Aṣriyyah: t.th.), h. 304.



sesuai dengan hadis *al-Muslimūn `alā syurūṭihim*, seorang muslim itu berpegang teguh pada persyaratan yang mereka sepakati. Dalam kasus BP kaidah ini yang perlu diperhatikan, karena dia pada hakikatnya ketika seseorang telah berakad, bermitra dan telah ditetapkan dalam perusahaan tersebut bahwa nilai harga jual terendah itu seperti ini dan dia sepakat dengan itu, dengan sistem itu maka berlaku kaidah *al-Muslimūn `alā syurūṭihim*. Hal tersebut tidak menimbulkan kemudharatan yang besar dalam transaksi jual beli. Maka wallahualam, setelah menimbang melihat pembahasan para ulama terkait dengan syarat jual beli bersyarat, maka kelihatannya wallahualam tidak ada masalah ketika penjual dan pembeli itu sepakat bahwa barang tersebut ketika akan dijual, maka sebagai mitra ketika bersepakat dengan hal tersebut, maka harus menerima itu sebagai kesepakatan. Kalau tidak setuju jangan bergabung di bisnis itu, kalau setuju berarti *al-Muslimūn `alā syurūṭihim*.²⁵

Penjelasan Ustaz Akhmad Hanafi tersebut menguatkan bahwa syarat kepada mitra usaha yang ada dalam Bisnis *British Propolis* adalah sah dan mengikat. Pendapat tersebut juga dikuatkan dengan temuan peneliti terkait penjelasan penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis *British Propolis* yang dikemukakan oleh ketua Majelis Ulama Indonesia (MUI), K.H. Muhammad Cholil Nafis dalam *podcast* salah satu kanal youtube, beliau menjelaskan:

Mematok harga ini hak orang yang menjual, boleh-boleh saja mematok harga itu. Perusahaan yang berhak menentukan harga. Tapi orang yang membeli harus dengan syarat menjual seperti ketentuan dari perusahaan, itu namanya mempersyaratkan kepada pembelian sesuatu. Memberikan syarat merupakan masalah khilāf di antara ulama. Ada yang mengatakan tidak boleh, tetapi boleh saja jika di dalamnya ada maṣlaḥat, al-Aṣl fī al-Mu`āmalah al-Ibāḥah, hukum dasar pada muamalah itu boleh. Di sini ketika ada kesepakatan antara mereka; ini kamu boleh bergabung dengan BP, bisa jadi agen, tapi penjualan semua harus sama. Untuk melindungi apa? Agen-agen yang kecil, penjual-penjual yang kecil. Jika ada penjual yang besar di-drop dengan harga yang kecil maka tidak laku. Oleh sebab itu, untuk menjaga kemaslahatan ini, maka harganya disamakan semua, itu boleh, karena kita diperintahkan untuk melaksanakan akad kita, janji kita. al-Muslimūn `alā syurūṭihim illā syarṭan ḥarrām ḥalālan au ḥallal ḥarāman; jadi orang muslim itu terikat dengan perjanjiannya, kecuali janji itu menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal. Maka ketika di BP itu dibuka; “Ayo siapa yang mau jadi agen”, siapa yang menjadi mitra kita kemudian ada kesepakatan semua harganya Rp250.000,-, maka semua harus mengikuti. Ketika dia membeli, ketika dia bermitra maka terikat dengan aturan syarat itu. Tetapi anjuran saya barangkali sifatnya kemitraan gitu bisa saja ketika mereka menjadi mitranya, menjadi agennya dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis. Sehingga tidak hanya lisan ke lisan tetapi lebih kuat secara hukum. Hukum Indonesia lebih kuat daripada lisan ke lisan. Oleh karena itu jawaban saya, menentukan harga itu hak penjual dan hak pembeli untuk menerima, rida dengan itu. Tetapi bagi kita baiknya jangan melambung, melampaui kewajaran. Kemudian mensyaratkan dari

²⁵Akhmad Hanafi Dain Yunta, (47 tahun), Ketua STIBA Makassar, Wawancara, 28 Juni 2022.



*perusahaan itu untuk menjual secara rata, tentang bagaimana harga dari BP itu Rp250.000,-, syarat tidak mencederai akad, maka wajib dipenuhi dan hukumnya sah, karena ini untuk kemaslahatan. Selama itu ada kesepakatan dan ada kemaslahatan maka orang islam yang bersepakat dan berjanji itu harus memenuhi kesepakatan dan janjinya.*²⁶

Berdasarkan penjelasan Ustaz Asri, Ustaz Ahmad Hanafi, dan K.H. Cholil Nafis tersebut menjelaskan bahwa penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha yang diterapkan dalam Bisnis *British Propolis* adalah sah dan mengikat. Pernyataan tersebut juga dikuatkan dengan penjelasan Sayyid Sābiq mengenai syarat-syarat sah dan mengikat dalam jual beli.

Di antara jual beli bersyarat yang sah yaitu syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Contohnya, seseorang menjual sebidang rumah dan mensyaratkan agar dia boleh mengambil manfaatnya selama waktu tertentu, seperti menempatkannya selama satu atau dua bulan. Contoh lainnya, seseorang menjual seekor unta dan mensyaratkan agar unta tersebut membawanya ke tempat tertentu. Jabir pernah menjual seekor unta kepada Rasulullah saw. dan mensyaratkan agar dia boleh menungganginya sampai Madinah.²⁷

Jika melihat syarat yang diterapkan oleh *BP*, maka syarat-syarat tersebut tergolong dalam salah satu syarat yang sah, yaitu syarat tersebut masuk ke dalam syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Berikut penjelasan *founder Profit Protocol* yang berada pada tingkatan *Glow*, Husna Yusuf mengenai pentingnya penetapan harga dalam bisnis *British Propolis*:

*Mitra BP di seluruh Indonesia banyak. Kenapa kita mengatur harga? Agar tidak ada mitra-mitra yang terzalimi. Dapat dibayangkan kalau misalnya kita tidak menentukan harga penjualan. Reseller itu mengambil barang dengan harga Rp600.000,- perbotol. Agen mengambil harga dengan harga Rp1.000.000,- per lima botol. Kalau kita tidak mengatur harga bisa jadi nanti reseller tidak bisa bertumbuh karena dimonopoli oleh agen atau di monopoli oleh agen plus di monopoli oleh distributor makanya dengan mengatur harga kita berharap keadilan bagi mitra bebek itu tercapai.*²⁸

Dari penjelasan *founder Profit Protocol* tersebut, dapat diketahui potensi mudarat yang besar akan terjadi jika tidak dilakukan penetapan harga jual terendah, yaitu rusaknya harga pasar, karena mitra pada tingkatan atas yang mendapatkan harga lebih murah, jika ia menjual dengan harga di bawah Rp250.000,-, dia tetap mendapatkan untung yang banyak dan juga bisa menarik konsumen yang lebih banyak karena harga yang lebih murah. Contohnya, jika mitra *bright* yang membeli produk *BP* dengan harga Rp130.000,-, jika ia menjualnya dengan harga Rp200.000,- maka ia akan mendapatkan untung yang lebih banyak yaitu Rp70.000,-. Dengan cara ini ia dapat menarik konsumen lebih banyak

²⁶British Propolis Official Store, 29 Januari 2022, Amanah Podcast British Propolis (Vidio), YouTube, <https://youtu.be/gNpITBIWyO8>

²⁷Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 99.

²⁸Husna Yusuf (37 tahun), *Founder Komunitas Profit Protocol*, Wawancara, Makassar, 22 Juni 2022.



karena harganya yang lebih murah, sedangkan mitra yang baru bergabung, seperti *reseller* dan agen akan kesulitan bersaing dalam menjual produknya.

Berdasarkan penjelasan di atas dan hasil analisis peneliti, maka penetapan harga jual kepada mitra usaha yang bergabung dalam bisnis *British Propolis* menurut persepektif hukum Islam adalah sah dan mengikat. Hal tersebut disebabkan karena penetapan harga di sini merupakan bentuk syarat yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Maka mitra usaha yang bergabung dan setuju dengan peraturan yang dibuat oleh perusahaan harus memenuhi syarat tersebut. Rasulullah saw. bersabda:

المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ²⁹

Artinya:

Seorang muslim itu berpegang pada syarat-syarat mereka.

- b. Hukum Penetapan Harga Jual Terendah kepada Orang yang Tidak Bermitra kepada Bisnis *British Propolis* Persepektif Hukum Islam

Dalam surat pernyataan yang di buat oleh Ippho Santosa, pada poin kedua tertulis “Apabila ada *reseller* atau siapa saja yang menjual dengan harga di bawah harga tersebut, kami akan tindak sesuai dengan hukum yang berlaku”.³⁰

Dari pernyataan di atas diketahui bahwa Ippho Santosa selaku pemilik produk *British Propolis* tidak hanya mempersyaratkan penetapan harga jual terendah kepada mitranya saja, melainkan ia juga mempersyaratkannya kepada siapa saja yang ingin menjual produk *British Propolis*.

Untuk mengetahui hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang tidak bermitra dalam bisnis *British Propolis* dalam persepektif hukum Islam, peneliti telah mewawancara salah satu anggota Komisi Muamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, Ustaz Asri Muhammad Shaleh, beliau mengatakan:

*Kalau bukan sebagai mitra, maka tidak boleh pihak owner menentukan, karena sudah berpindah tangan secara full, sehingga berlaku konsekuensi jual beli. Ini adalah syaratun mulgā yang tidak berlaku dalam jual beli, maka solusinya bagi konsumen yang bukan mitra dan mau menjual kembali produk itu dengan harga lebih rendah, maka tidak usah dipublish supaya tidak ketahuan, dan hal itu tidak melanggar hukum syar`ī.*³¹

Ustaz Hendri Abdullah menambahkan:

Orang yang bukan mitra, beli 10 botol untuk konsumsi pribadi. Kemudian baru pakai 2 botol, tapi setelah itu nda pake lagi. Nah 8 botol itu mau dijual kembali dengan harga di bawah 250 yang penting kembali modal dan bantu orang juga, tapi dari pihak BP tetap tidak membolehkan. Katanya kalau mau bantu ya digratiskan sekalian daripada dijual di bawah harga. Ini sdh ngawur namanya, itu BP sudah jadi milik kita. Kita bukan mitra, bebas mau jual berapa saja. Ini jelas

²⁹Abū Dāwud Sulaimān ibn al-Asy’ās ibn Ishāq ibn Basyīr ibn Syaddād ibn ‘Amru al-Azdī al-Sijjistānī, *Sunan Abī Dawud*, Juz 3 (al-Maktabah al-‘Asriyyah: t.th.), h. 304.

³⁰Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.

³¹ Asri Muhammad Shaleh, (37 tahun), Anggota Komisi Muamalah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, *Wawancara*, 14 Juli 2022.



*dalam jual beli namanya syartun fāsīdun (rusak) tapi tidak membatalkan akad. Akadnya tetap sah. Tapi syarat yang keliru itu tidak berlaku, tidak dianggap.*³²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha *British Propolis* adalah sah akadnya namun syaratnya fasid atau tidak dianggap. Hal ini dikuatkan dengan penjelasan Sayyid Sābiq tentang syarat-syarat yang fasid yaitu di antaranya syarat yang dengannya jual beli dinyatakan sah, tetapi syarat itu sendiri batal, yaitu syarat yang bertentangan dengan konsekuensi jual beli. Misalnya, syarat yang diajukan oleh penjual kepada pembeli agar tidak menjual atau menghibahkan barang yang dibelinya.³³ Pendapat tersebut dikemukakan oleh Ahmad, Hasan, asy-Sya`bi, al-Nakha`ī, Ibnu Abi Laila, dan Abū Šaur. Sementara Abu Hanifah dan Imam Syafii berpendapat bahwa jual beli ini batal.³⁴

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha *British Propolis* adalah sah akadnya namun syaratnya fasid atau tidak dianggap. Jadi orang yang bukan mitra boleh dan tidak berdosa ketika menjual produk *British Propolis* di bawah harga yang telah ditentukan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Sistem kemitraan yang digunakan dalam bisnis *British Propolis* adalah sistem kemitraan dengan model keagenan. Dalam pemasaran produknya bisnis *British Propolis* menggunakan sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB). Praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah. Penetapan harga dalam bisnis *British Propolis* bervariasi dan berbeda pada setiap tingkatan mitra. Semakin tinggi tingkatan mitra maka semakin tinggi keuntungan yang akan didapatkan ketika menjual kepada konsumen akhir. Adapun dalam menjual kepada konsumen akhir dipersyaratkan bagi mitra atau siapapun untuk tidak menjual produk *British Propolis* di bawah Rp250.000,-.
- b. Apabila ditinjau dari persepektif hukum Islam, penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha yang diterapkan oleh *British Propolis* bukan termasuk dalam *tas`īr*. Penetapan harga ini termasuk dalam pembahasan jual beli bersyarat. Dilihat dari persepektif jual beli bersyarat, syarat yang diberlakukan dalam bisnis *British Propolis* kepada mitranya adalah sah dan mengikat, karena syarat yang diberikan kepada mitra usaha termasuk syarat yang diperbolehkan dalam jual beli, yang di dalamnya terdapat manfaat tertentu bagi penjual atau pembeli. Adapun hukum penetapan harga jual terendah kepada orang yang bukan mitra usaha bisnis *British Propolis* adalah sah akadnya namun syaratnya fasid atau tidak dianggap. Jadi orang yang bukan mitra boleh dan tidak berdosa ketika menjual produk *British Propolis* di bawah harga yang telah ditentukan.

³²Hendri Abdullah, (32 tahun), Anggota Komisi Ibadah Dewan Syariah Wahdah Islamiyah, Wawancara, 11 Juli 2022.

³³Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Lebanon; Dār al-Kutub al-‘Arabī: t.th.), h. 99-100.

³⁴Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 99.



C. Implikasi Penelitian

a. Implikasi Teoritis

Implikasi penelitian ini menjelaskan bahwasanya penetapan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan terhadap produknya sendiri tidak termasuk dalam pembahasan *tas'ir*. Melainkan masuk dalam pembahasan jual beli bersyarat.

b. Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini menunjukkan penetapan harga jual terendah kepada mitra usaha bisnis British Propolis adalah sah dan mengikat. Namun masih dibutuhkan penelitian lebih lanjut terhadap sistem Penjualan Langsung Berjenjang (PLB) yang digunakan dalam bisnis British Propolis. Karena praktik penjualan barang seperti ini telah berkembang sedemikian rupa dengan inovasi dan pola yang beragam, namun belum dapat dipastikan kesesuaiannya dengan prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- 'Abdu al-Rahman al-Jaziri. *al-Fiqh 'ala al-Mazāhib al-'Arba'ah*. Juz 2, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1424 H.
- Aisyah, Sovi Nur "Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dalam Perspektif Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Toko Arafah JL.Peruangan Cirbon)", *Skripsi*. Cirebon: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2015.
- Ashshiddieqy, TM. Hasbi. *Pengantar Ilmu Fiqih*. Jakarta: Bulan Bintang, 1985.
- 'Azzām, Abdul 'Aziz Muḥammad. *Fiqh al-Mu'āmalāt*. Maktab ar-Risālah ad-Dauliyyah Liṭṭabā'ah wa al-Kompūter.
- Badan Pengembangan Bahasa dan Pembukuan. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Daring*.
- al-Damasyqī, Taqiy al-Dīn Abū al-'Abbās Aḥmad ibn 'Abdul Ḥalīm ibn 'Abd al-Salām ibn 'Abdullāh ibn Abī al-Qāsim ibn Muḥammad ibn Taimiyyah al-Ḥirānī al-Ḥanbalī. *al-Ḥisbah fī al-Islām*, (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah).
- al-Dubyān, Dubyān ibn Muḥammad. *al-Mu'āmalāt al-Māliyyah Aṣalah wa mu'āṣara*, Juz 1. Cet. 2; ar-Riyāḍ: al-Mulk Fahd al-Waṭaniyyah, 1434 H.
- Fatoni, Siti Nur. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Dilengkapi Dasar-dasar Ekonomi Islam)*. Cet. I, Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Fauzia, Ika Yunia. Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*. Cet. 1; Jakarta: Kencana, 2014.
- al-Garnāṭī, Abū al-Qāsim Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn 'Abdillāh Jazī al-Kalbī. *al-Qawānīn al-Fiqhiyyah*, (t.d.)
- Jamilah, Putri. "Kerjasama Pt. Gemilang Unggas Prima Pekanbaru Dengan Mitra Peternak Jl. Garuda Sakti Km.21 Pasar Minggu Kec. Tapung Menurut Perspektif ekonomi Islam". *Skripsi*. Riau: Fak. Syariah dan Hukum UIN Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2015.
- al-Ju'fī, Abū 'Abdillāh Muḥammad ibn 'Ismā'il al-Bukhārī. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. Juz 2. Cet. 5; Damaskus: Dār ibn Kaṣīr: 1414 H).
- al-Kaḥlānī, Muḥammad bin Ismā'il. *Subul al-Salām*. Juz 3. Cet. IV; Mesir: Maktabah Muṣṭafa al-Babī al-Halabī, 1960.



- Kamsiah. “Jual Beli Buah yang Masih di Pohon Menurut Persepektif Fikih Muamalah (Studi Komparasi Antara Pendapat Imam Syāfi’i dan Imam Aḥmad)”. *Skripsi*. Makassar: Fak. Syariah STIBA Makassar, 2018.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Cet. X; Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- al-Mālikī, Abū al-‘Abbās Aḥmad ibn Muḥamma al-Khalūṭī al-Ṣāwī. *Bulghah al-Sālik li Aqrab al-Masālik*, Juz 3. t.t.p; Dār al-Ma’ārif, t.th.
- al-Maqdisī, Ibnu Qudāmah. *al-Muqni’ fī Fīqhī Imām Aḥmad*. Cet. 1; Jeddah: Maktabah al-Suwādī Littauzī’, 1421 H).
- Muslimin, Supriadi dan Zainab Wardah Jafar. “Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam.” *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 2, no. 1, (2020), h. 1-11.
- al-Musyaiqim, Khalid ibn ‘Alī ibn Muḥammad. *al-Mukhtasar fī al-Muā’malāt*. Riyadh; Maktabah al-Rusyd, 2013).
- al-Naisābūrī, Abū al-Ḥusain Muslim ibn al-Ḥajjāj ibn Muslim al-Qusyairī. *Ṣaḥīḥ Muslim*. Juz 5. Cet. I; Damaskus: Dār al-Ṭabā’ah al-‘Āmirah: 1334 H.
- Nurul Rosyidah, “Analisis Penetapan Harga Jual Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Desa Sengon Kec. Tanjung Kab. Brebes”, *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019.
- Pardanawati, Sri Laksmi dan Fandy Tri Apriyono. “Pengaruh Minat Masyarakat terhadap Produk British Propolis”. *Jurnal Akutansi an Pajak* 21, no. 2, (2021), h. 398.
- Profit Protocol, “Apa Itu British Propolis”. *Official Website of Protocol*. <https://profitprotocol.id/> (27 Juni 2022)
- al-Quzuwainī, Abū ‘Abdillāh Muḥammad ibn Yazīd ibn Mājah. *Sunan Ibnu Mājah*. Juz 3. Cet. 1; Dār al-Risālah al-‘Amāliyyah: 1430 H.
- Rahardjo, Mudjia. *Triangulasi dalam penelitian kualitatif*. .t.t.p.: t.p., Disampaikan pada mata kuliah Metodologi Penelitian, 2010. Sekolah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- al-Ramlī, Syamsuddīn. Nihāyah al-Muḥṭāj ilā Syarh al-Minhāj. Juz 3 (Beirut: Dār al-Fikr, 1404 H).
- Rozalinda. “Ekonomi Islam”. Ed. 1. Cet. III; *Rajawali Pers*, 2016. h. 154.
- Sābiq, Sayyid. *Fiqh al-Sunnah*. Juz 3 (Lebanon; Dār al-Kutub al-‘Arabī: t.th.).
- Salwah, “Mekanisme Penetapan Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Jeruk di Padanglampe Kabupaten Pangkep)”. *Skripsi*. Makassar: Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, 2019.
- Suharto dan Yudi Sutarso. *Marketing in Practice*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Cet. IX; Bandung: Alfabeta, 2017).
- al-Syaibāniyy, Yaḥya ibn Hubairah ibn Muḥammad ibn Hubairah al-Ḍahlī. *Ikhtilāf al-Aimmah al-‘Ulamā’*, Juz 1. Lebanon: Dār al-‘Ilmiyyah, 1443 H.
- Taimiyyah, Ibnu. *Majmū’ al-Fatāwā*, (Madinah: Majma’ al-Mulk Fahd liṭabā’ah al-Muṣḥaf al-Syarīf, 1416 H).
- al-Ṭayyār, ‘Abdullāh ibn Muḥammad, dkk. *Al-Fiqh al-Muyassar*. Riyadh: Dār al-Waṭn li al-Nasyr, 1432 H.
- Tim Penyusun, *Buku Panduan Profit Protocol*, (t.d.), h. 3.
- al-Tirmizī, Abū ‘Īsa. *Sunan al-Tirmizī*, Juz 3. Cet. 1; Mesir: Syarikah Maktabah wa Maṭba’ah Muṣṭafā al-Bābī al-Halabī: 1395 H.

Wawancara



**BUSTANUL FUQAHA:
JURNAL BIDANG HUKUM ISLAM**

Vol. 3 No. 1 (2022): Hal. 186-204

EISSN: 2723-6021

Website: <https://journal.stiba.ac.id>

Jurnal

**BUSTANUL
FUQAHA**

Jurnal Bidang Hukum Islam

(Abdullah, Wawancara, 2022)

(Dahlan, Wawancara, 2022)

(Nugroho, Wawancara, 2022)

(Hanafi, Wawancara, 2022)

(Shaleh, Wawancara, 2022)

(Yusuf, Wawancara, 2022)

al-Zuhailī, Wahbah. *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillat*. Juz 5. Cet. I; Damaskus: Dār al-Fikr:1425 H / 2005 M.