



Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah

Give and Get System in Muamalah Fiqh Perspective

Khaerul Aqbar^a, Muhammad Akram Puang Endek^b, Azwar^c

^a*Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: khaerul@stiba.ac.id*

^b*Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: akrampungendek@gmail.com*

^c*Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, Indonesia; Email: azwar@stiba.ac.id*

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 2023

Revised: 2023

Accepted: 2023

Published: 2023

Keywords:

*negotiation, give-and-get,
Muamalah Fiqh*

ABSTRACT

This research aims to determine the give-and-get negotiation system in buying and selling and its laws based on the muamalah fiqh perspective. The type of research used in this research is library research with a juridical/normative approach. The research results show that the give-and-get negotiation system in buying and selling is a bargaining method that uses two transaction tricks, namely: 1) adding conditions; and 2) additional prizes or bonuses. In view of muamalah jurisprudence, the give-and-get negotiation system is permissible. Judging from the aspect or trick of adding conditions, this is deemed permissible because it does not affect the validity of the contract and is not part of the three limiting conditions that damage the contract. Meanwhile, looking at the side/tricks of adding prizes/bonuses, this is also considered permissible if it is appropriate and does not conflict with the rules of the Shari'a, such as the fact that the prizes given do not contain elements of gambling, are not given by lottery where customers have to pay, then the money is collected and used as a gift, the gift given must be halal and in accordance with what was promised, and the consumer's goal is to buy the item because they really need it. The practical implication of this research is that the results are expected to be a positive and constructive reference for business people, especially in discussions about business strategy and buying and selling.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli dan hukumnya berdasarkan perspektif fikih muamalah. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*) dengan pendekatan yuridis/normatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli merupakan salah satu metode tawar-menawar yang menggunakan dua trik transaksi, yaitu: 1) penambahan syarat; dan 2) penambahan hadiah/bonus. Dalam tinjauan fikih muamalah, sistem negosiasi *give and get* adalah boleh. Dilihat dari sisi/trik penambahan syarat, hal ini dihukumi boleh karena tidak mempengaruhi sahnya akad dan tidak termasuk bagian dari tiga batasan syarat yang merusak akad. Sementara dilihat dari sisi/trik penambahan hadiah/bonus, hal ini juga dihukumi boleh, jika sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat, seperti hadiah yang diberikan tidak mengandung unsur judi, tidak diberikan dengan cara undian yang mana para pelanggan harus membayar kemudian uangnya dikumpulkan dan dijadikan hadiah, hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan, serta tujuan konsumen membeli barang karena memang membutuhkannya. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah bahwa hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan positif dan membangun bagi para pelaku usaha, terkhusus pada perbincangan strategi bisnis dan jual beli.

How to cite:

Khaerul Aqbar, Muhammad Akram Puang Endek, Azwar, "Sistem Give and Get dalam Perspektif Fikih Muamalah", *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam* Vol. 3, No. 2 (2023): 170-193. doi: 10.36701/al-khiyar.v3i2.1134.

PENDAHULUAN

Muamalah merupakan hukum-hukum syariat yang berkaitan tentang urusan yang bersifat duniawi berupa interaksi yang dibangun di dalamnya saling tukar-menukar harta atau kepemilikan,¹ seperti jual beli, sewa-menyewa, upah-mengupah, pinjam-meminjam, dan usaha lainnya. Terwujudnya konsep muamalah harus sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam Fikih Muamalah, sebagai kumpulan hukum yang mengatur terciptanya rasa aman, adil, dan menyeimbangkan berbagai kepentingan yang akan terjadi dalam kehidupan sosial manusia.²

Jual beli dalam syariat maksudnya adalah pertukaran harta dengan harta (segala sesuatu yang dimiliki dan dapat dimanfaatkan) dengan dilandasi saling rela, atau pemindahan kepemilikan dengan penukaran dalam bentuk yang diizinkan.³ Allah Swt. menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba karena jual beli adalah muamalah yang diperlukan masyarakat dan sangat dibutuhkan untuk keperluan hidup, sehingga kegiatan jual beli merupakan suatu yang dianjurkan untuk dilakukan oleh manusia sebagai sarana pemenuhan kebutuhan hidup. Oleh karena itu, jual beli mempunyai landasan yang sangat kuat di dalam Al-Qur'an dan hadis, di antaranya:

Firman Allah dalam Q.S. al-Bāqarah/2: 275,

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahnya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan 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.⁴

¹Abd al-Rahmān ibn Ḥamūd al-Muṭaīrī, *Fiqh al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar* (Cet. II; Kuwait: Jāmi'ah al-Kuwaīt, 1437 H/2016 M), h. 15.

²Ahmad Syarif Abdullah, "Praktik Tawar-Menawar Dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017), h. 1.

³Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3 (Cet. III; Libanon: Dār al-Kutub al-'Arabīyyah, 1397 H/1977 M), h. 46.

⁴Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya* (Bekasi: Cipta Bagus Segera, 2013), h. 47.

Berdasarkan ayat di atas, dapat dipahami bahwa Allah Swt. telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. begitupun Allah Swt. menjelaskan bahwa jual beli bukanlah dosa dan memakan sesuatu dari hasil riba tidak mendapatkan rida dari Allah Swt.⁵

Dalam jual beli, harus terpenuhi beberapa syarat agar menjadi sah. Di antara syarat-syarat ini ada yang berkaitan dengan barang yang diakadkan, yaitu harta yang ingin dipindahkan dari salah satu pihak kepada pihak lain, baik penukar maupun barang yang dijual. Adapun syarat-syaratnya yang pertama yaitu orang yang melakukan akad adalah harus berakal dan mumayiz. Olehnya, orang gila, orang mabuk, dan anak kecil yang belum mumayiz tidak sah akad jual belinya. Kemudian yang kedua barang yang diakadkan, disyaratkan enam hal, yaitu: kesucian barang, kemanfaatan barang, kepemilikan orang yang berakad atas barang, kemampuan untuk menyerahkan barang, pengetahuan tentang barang, dan telah diterimanya barang yang dijual.⁶

Mekanisme pasar pada dasarnya berjalan secara alami sesuai dengan fungsinya sebagai sarana tempat bertemunya penjual dan pembeli, serta terjadinya interaksi antara penawaran dan permintaan dengan berbagai atribut lainnya. Secara lebih spesifik, mekanisme pasar dapat dikatakan berjalan tanpa adanya campur tangan dari pihak manapun untuk mempengaruhi permintaan, penawaran, maupun harga di dalamnya.⁷

Dalam istilah fikih muamalah, negosiasi (tawar-menawar) disebut *المساومة* yang mana secara etimologi bermakna keterkaitan antara penjual dan pembeli atas komoditas dan penentuan harganya.⁸ Negosiasi sering diartikan sebagai proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah atau tidak mengubah sikap dan perilaku orang lain. Sedangkan lebih terperinci, negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal-balik antara kedua belah pihak.⁹ Dengan kata lain tawar-menawar merupakan komunikasi sebagai pembuka jalan guna mendapatkan hasil yang diinginkan.¹⁰

Tawar-menawar tanpa disadari seringkali terjadi unsur-unsur penipuan kecil yang bisa mengakibatkan cacatnya transaksi jual beli. Seperti trik berpura-pura pergi atau berlaga tidak butuh setelah terjadinya akad dan penentuan harga antara penjual dan pembeli. Ketika trik ini dilakukan, biasanya penjual akan mencegah pembeli berpaling ke penjual lain. Sehingga dengan cara ini, pembeli mencari kesempatan harga yang baru atau konsisten dengan harga yang ia tawarkan sebelumnya agar membeli barang penjual tersebut.

Hukum Islam sangat melarang semua bentuk transaksi/jual beli yang mengandung unsur ketidakjelasan dan ketidakpastian. Bahkan penjual seringkali mengatakan bahwa harga dasar barang sekian dan sudah tidak ada keuntungan untuk dirinya jika menjual barang dengan harga yang dibawah. Hal ini terjadi karena penjual ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari barang yang dijual, sedangkan dari sisi pembeli hal ini terjadi karena pembeli ingin mendapatkan barang dengan harga serendah-

⁵Alī ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn ‘Alī al-Wāḥidī, *al-Tafsīr al-Wasīṭ li al-Wāḥidī*, Juz 1 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1415 H/ 1994 M), h. 394.

⁶Sayyid Sābiq, *Fiqh al-Sunnah*, h. 48-49.

⁷Isnaini Harahap, *Hadis-Hadis Ekonomi* (Cet. 1; Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 165.

⁸Muḥammad ibn Mukrim ibn ‘Alī Abū al-Faḍl Jamāluddīn ibn Manẓūr al-Anṣārī al-Ruwaīfī al-Afriqī, *Lisānu al-‘Arab*, Jilid 12 (Cet. III; Beirut: Dār al-Ṣdir, 1414 H/1994 M), h. 310.

⁹Erman Anom, “Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis”, *Jurnal Komunilogi* 1, no.2 (2014): h. 77.

¹⁰Sendy Deka Saputra, “Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan (Studi Deskriptif Pola Komunikasi Tawar-Menawar Pada Penjual Dan Pembeli di Pasar Kleweran Surakarta)”, *Skripsi* (Surakarta: Fak. Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret, 2014), h. 7.

rendahnya atau memang pembeli tidak cukup uang untuk membeli barang yang ditawarkan dengan harga yang tinggi oleh penjual.¹¹

Tawar-menawar dalam akad berada pada bagian dari negosiasi, negosiasi dalam hal ini merupakan interaksi bisnis antara penjual dan pembeli untuk mencapai sebuah tujuan atau dengan kata lain adalah kesepakatan (penyamaan persepsi) tentang harga¹² dan barang yang menjadi objek jual beli dari segi kualitas dan kuantitasnya. Salah satu istilah lain yang saat digunakan oleh para pelaku usaha dalam melakukan transaksi tawar-menawar sebagai strategi negosiasi adalah sistem *give and get*, yang mana sistem ini merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama di mana kedua belah pihak saling menguntungkan.

Penerapan sistem negosiasi *give and get* berawal di negara Inggris, dan salah satu perusahaan yang mengajarkan sekaligus menerapkannya adalah perusahaan *Sales Konsultan* di Inggris, kemudian dibawa oleh salah satu tim pengajar perusahaan *Sales Konsultan*, yaitu *Korpora Consulting* ke Indonesia, lalu memopulerkannya pada akhir tahun 2017.¹³ Permasalahannya adalah bahwa bentuk atau sistem negosiasi ini tidak seperti lazimnya. Negosiasi *give and get* merupakan sistem negosiasi yang di dalamnya terdapat unsur persyaratan atau penambahan bonus yang diberikan oleh penjual kepada pembeli ketika melakukan transaksi tawar-menawar. Bentuk negosiasi ini memiliki dua trik dalam melakukan transaksi, yaitu trik penambahan syarat dan trik penambahan hadiah/bonus. Berangkat dari hal tersebut, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut serta menelusuri lebih jauh mengenai hukum negosiasi sistem *give and get*, khususnya dalam perspektif Fikih Muamalah.¹⁴

Sejauh penelusuran yang telah dilakukan oleh peneliti, beberapa penelitian telah melakukan kajian terkait hukum tawar-menawar dan semacamnya dalam perspektif Islam, di antaranya:

- a. Skripsi berjudul *Praktek Tawar-Menawar dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam* oleh Ahmad Syarif Abdullah.¹⁵ Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa tujuan jual beli dengan tawar-menawar adalah kesepakatan antara kedua belah pihak dan peluang mendapat keuntungan yang besar dari sisi penjual, sedangkan dari sisi pembeli yaitu untuk mendapatkan barang dengan harga yang murah. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang bagaimana perspektif hukum Islam terhadap praktik tawar-menawar dalam jual beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya yang dilakukan dengan cara komunikasi yang intens antara penjual dan pembeli agar mencapai tujuan tawar-menawar tersebut yang di dalamnya ada unsur pelayanan, kejujuran, penetapan harga, dan hak *khiyar*. Berbeda dengan penelitian peneliti yang

¹¹Ahmad Syarif Abdullah, "Praktik Tawar-Menawar Dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017), h. 5.

¹²Harga adalah jumlah uang yang telah disepakati oleh calon pembeli dan penjual untuk ditukar dengan barang atau jasa dalam transaksi bisnis normal (Tandjung, 2004). Lihat Anung Pramudyo, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Tradisional", *Teori dan Implementasi* 6, no.1 (2015): h. 3.

¹³Antonius Arif, [@antoniuserif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUPNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 10 Januari 2022.

¹⁴Antonius Arif, [@antoniuserif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUPNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 10 Januari 2022.

¹⁵Ahmad Syarif Abdullah, "Praktek Tawar-Menawar dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syari'ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017).

membahas tentang sistem negosiasi *give and get* dalam perspektif fikih muamalah, dan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).

- b. Skripsi berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bersyarat Antara Peternak Dengan Pengumpul Telur Puyuh di Desa Tajug, Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo*. Oleh Deni Pitasari.¹⁶ Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa transaksi jual beli bersyarat antara peternak dan pengumpul telur puyuh di Desa Tajug, Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo tidak melanggar salah satu atau seluruh rukun *syara'*, dan dalam penetapan harga yang terjadi pada praktik jual beli antara peternak dan pengumpul telur puyuh dengan syarat di Desa Tajug, Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo terdapat dua kategori harga yaitu *al-thaman* dan *al-si'r*. Dari segi keuntungan dan kemanfaatannya harga berpihak pada salah satu pihak yaitu pengumpul maka dalam penetapan harganya tidak adil serta merugikan pihak lain yaitu peternak. Fokus penelitian ini adalah membahas tentang bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad jual beli bersyarat dan penetapan harga jual telur puyuh antara peternak dan pengumpul telur puyuh di Desa Tajug, Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo. Adapun perbedaan dengan penelitian peneliti yakni penambahan syarat pada salah satu trik dari sistem *give and get* tidak mengandung unsur ketidakadilan dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).
- c. Skripsi berjudul *Tambahan Buah Di Luar Timbangan Pada Praktik Jual Beli Buah Dalam Perspektif Fikih Islam* Oleh Nugroho Jati Saputro.¹⁷ Hasil penelitian pada skripsi ini menyimpulkan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik jual beli buah dengan meminta tambahan buah di luar timbangan di mana pembeli dapat memilih sendiri buah yang ingin dibeli dan terjadi tawar-menawar, setelah membayar pembeli masih meminta tambahan buah, apabila tidak diberi, langsung memasukkan ke dalam kantong belanja. Menurut rukun dan syarat jual beli sah. Namun, tambahan buah di luar timbangan termasuk dalam *riba* karena tambahan buah tidak termasuk dalam kesepakatan jual beli dan menimbulkan kerugian salah satu pihak yaitu penjual. Fokus penelitian ini adalah membahas tentang bagaimana hukum dalam perspektif hukum Islam terhadap praktik jual beli yang ada di Desa Kliwonan, Kecamatan Masaran, Kabupaten Sragen, dengan praktik jual beli tambahan buah di luar timbangan yang dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak yaitu penjual. Adapun perbedaan dengan penelitian peneliti yakni penambahan pada suatu barang setelah akad itu diberikan langsung oleh si penjual dengan bentuk bonus/hadiah dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).
- d. Jurnal berjudul *Praktek Tawar-Menawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii* oleh Fath Ervan Zulfa, Eko Andy Saputro.¹⁸ Hasil penelitian pada jurnal ini menyimpulkan bahwa praktik tawar-menawar dahulu sebelum barang diambil termasuk jual beli dengan cara penyerahan barang dan pembayaran sama-sama

¹⁶Deni Pitasari, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bersyarat Antara Peternak Dengan Pengumpul Telur Puyuh di Desa Tajug Kec. Siman Kab. Ponorogo", *Skripsi* (Ponorogo: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo, 2019).

¹⁷Nugroho Jati Saputro, "Tambahan Buah Di Luar Timbangan Pada Praktik Jual Beli Buah Dalam Perspektif Fikih Islam", *Skripsi* (Surakarta: Fak. Syari'ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Surakarta, 2020).

¹⁸Fath Ervan Zulfa dan Eko Andy Saputro, "Praktek Tawar-Wenawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii", *al-Hikmah* 9, no. 1 (2021).

tertunda. Jual beli ini sudah dilakukan akad tawar-menawar dalam suatu tempat dan waktu lebih dahulu, jika ditinjau menurut mazhab Syafii dari rukun dan syarat jual belinya sudah terpenuhi, maka hukumnya halal, dan temuan lainnya, ada praktek pembeli besar cara penawaran dengan harga begitu rendah/tidak wajar dan petani tidak mengetahui harga. Menurut mazhab Syafii, syarat sah jual beli, barang dan harga harus jelas. Apabila salah satunya tidak diketahui oleh salah satu pihak, ini mengandung unsur penipuan karena harga tidak wajar dan dapat merugikan, sehingga hukumnya haram. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang bagaimana sistem jual beli hasil pertanian semangka petani sambiresik dalam perspektif mazhab Syafii. Jurnal ini hanya fokus pada satu mazhab saja yaitu mazhab Syafii berbeda dengan skripsi yang peneliti bahas akan mengambil pendapat ulama dalam mazhab yang lain mengenai hukum tawar-menawar dan jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*).

- e. Jurnal berjudul *Negosiasi Pembeli dan Pedagang di Pasar Tradisional Geudong Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari-Mei 2021* oleh Subhani, Harinawati, Muhammad Ali dan Maulidayanti.¹⁹ Hasil penelitian pada jurnal ini menyimpulkan bahwa negosiasi antar pedagang dan pembeli dalam menentukan kesepakatan harga ketika tawar-menawar harga dan penjelasan terhadap barang yang diperdagangkan, adanya timbal balik yang terjadi ketika melakukan tawar-menawar antara kedua belah pihak karena pedagang pakaian pasar tradisional Kecamatan Samudera identik dengan tawar-menawar, serta penjelasan yang diberikan oleh pedagang akan membuat pembeli kembali bertanya ataupun memberi respon terhadap penjelasan pedagang. Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang bagaimana negosiasi antara pembeli dan pedagang melakukan transaksi jual beli di tokoh pakaian dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara. Jurnal ini hanya fokus pada teori perilaku negosiasi antara pembeli dan pedagang berbeda dengan skripsi yang peneliti bahas mencakup tentang strategi negosiasi secara maupun hukum negosiasi dalam tinjauan fikih muamalah. jenis karya ilmiah yang digunakan dalam penelitian penelitian, berupa skripsi.

Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan tujuan, yaitu untuk mengetahui sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli dan hukumnya berdasarkan perspektif fikih muamalah.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi dengan bantuan material-material yang terdapat di ruang Perpustakaan.²⁰ Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data-data yang ada kaitannya dengan permasalahan sistem negosiasi (*give and get*) atau *bai' al-musawamah* dengan merujuk pada kitab-kitab ulama, jurnal ilmiah, ensiklopedia, internet serta sumber-sumber lainnya baik tercetak maupun dari elektronik lainnya.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mencari sumber-sumber rujukan peneliti yaitu meliputi:

- a. Sumber Data Primer

¹⁹Fath Ervan Zulfa dan Eko Andy Saputro, "Praktek Tawar-Wenawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii", *al-Hikmah* 9, no. 1 (2021).

²⁰Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian Mu'āmalah* (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010), h. 6.

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung (tangan pertama).²¹ Sumber data primer dalam penelitian ini adalah kitab *al-Maūsū'ah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitīyah*, karena kitab ini membahas permasalahan fikih terkhusus pada hukum *al-Musāwamah*, kitab *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī* karena kitab ini membahas bagaimana hukum adanya hadiah/bonus dalam akad jual beli dan juga kitab *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid* karena kitab ini membahas bagaimana hukum adanya persyaratan dalam akad jual beli, yang mana penambahan syarat pada akad jual beli termasuk salah satu trik sistem negosiasi *give and get* dan begitu juga dengan beberapa kitab dan buku yang telah kami sampaikan pada referensi penelitian.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada sebagai penunjang dari data primer.²² Dalam penelitian ini peneliti mengambil referensi dari literatur beberapa skripsi, jurnal, artikel dan beberapa karya ilmiah lainnya, pendapat-pendapat pakar, tokoh, yang memiliki perhatian tentang judul penelitian ini.

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis/normatif yaitu sebuah pendekatan untuk mengetahui sebuah nilai-nilai kebenaran yang menjadi objek penelitian.²³ Pendekatan ini relevan dengan penelitian peneliti karena berbicara tentang perspektif hukum.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kepustakaan (*library research*). Oleh karena itu, pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah “riset kepustakaan” yaitu mengumpulkan data penelitian dengan cara membaca dan menelaah kitab para ulama, buku-buku ilmiah, artikel, dan sumber-sumber bacaan lainnya, menerjemahkan sumber bacaan yang berbahasa Arab ke bahasa Indonesia, menyalin atau mengutip hasil hasil bacaan dengan mengambil inti pembahasan dari bacaan tersebut, serta mempelajari berbagai macam literatur yang berkaitan dengan judul peneliti.²⁴

Setelah mengumpulkan sumber-sumber data yang terkait dengan judul penelitian, tahap selanjutnya adalah mengolah data-data tersebut dengan langkah-langkah sebagai berikut.²⁵

- a. Peneliti kembali pada data-data yang didapat dengan melakukan validasi data dengan tujuan agar data yang diperoleh lengkap dan terjamin.
- b. Proses pengklasifikasian data, kemudian disesuaikan dengan permasalahan yang ada, bertujuan untuk mempermudah analisis yang dikemukakan.
- c. Mencatat data secara sistematis dan konsisten, data-data yang diperoleh disusun dalam suatu rancangan konsep untuk dijadikan dasar utama dalam memberikan analisis sehingga terjadi keselarasan data dengan analisis yang diberikan.
- d. Menerjemahkan isi buku yang telah diseleksi ke dalam Bahasa Indonesia (bila buku tersebut berbahasa Arab).
- e. Menganalisis data-data dan informasi yang telah dikumpulkan dengan senantiasa mengacu pada fokus penelitian.

²¹Harnovinsa, Ak., *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Pusat Bahan Ajar dan Elearning Universitas Mercu Buana, t.th.), h.12.

²²Harnovinsa, Ak., *Metodologi Penelitian*, h. 12.

²³Abuddin Nata, *Metode Studi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017 M), h. 28

²⁴Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 31.

²⁵Cik Hasan Bisri, *Model Penelitian Kitab Fikih: Paradigma Penelitian Fikih dan Fikih Penelitian*, Jilid I (Cet. I; Bogor: Kencana, 2003 M), h. 99.

PEMBAHASAN

Sistem Negosiasi *Give and Get* dalam Jual Beli

Zaman sekarang praktik tawar-menawar dalam jual beli sudah beragam jenisnya. Maka dengan menyukkseskan dagangannya, pelaku usaha biasa melakukan strategi pemasaran dengan meningkatkan strategi sebelum dimulainya negosiasi dan pengambilan keputusan taktis yang baik selain negosiasi.

Strategi negosiasi terdapat istilah lain yang digunakan para pelaku usaha dalam melakukan transaksi tawar-menawar dalam jual beli, di antaranya sistem *give and get*, yang mana sistem ini merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan.

Penerapan sistem negosiasi *give and get* bermula di negara Inggris, dan salah satu perusahaan yang mengajarkan sekaligus menerapkannya adalah perusahaan *Sales Konsultan* di Inggris, kemudian di bawah oleh salah satu tim pengajar perusahaan *Sales Konsultan* yaitu *Korpora Consulting* ke Indonesia, lalu memopulerkannya pada akhir tahun 2017.²⁶

Negosiasi *give and get* merupakan sistem negosiasi yang di dalamnya terdapat unsur persyaratan atau penambahan bonus yang diberikan oleh penjual kepada pembeli ketika melakukan transaksi tawar-menawar. Bentuk negosiasi ini memiliki dua trik dalam melakukan transaksi, antara lain:²⁷

1. Trik Penambahan Syarat

Dapat digambarkan dengan dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, yang mana seorang penjual menjual barang kepada pelanggan dengan harga yang telah ditetapkan, kemudian pelanggan menawar barang tersebut dengan harga yang lebih rendah. Maka pada kondisi ini, si penjual membolehkan pelanggan untuk mendapatkan harga tawar tersebut, namun dengan beberapa syarat. Di antaranya memberikan *referral* (pelanggan baru), pelanggan harus mengambil lebih banyak, *payment* dipercepat dan berbagi persyaratan yang dapat menstabilkan harga barang yang ditawarkan dan tidak merugikan pembeli.

Dalam fikih muamalah jual beli dengan adanya tambahan syarat pada akad transaksi, disebut *ba' al-masyru'*. Jual beli ini dapat digambarkan dengan dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, yang mana seorang penjual menjual barang kepada calon pembeli namun disertai dengan adanya penetapan syarat, berupa pembeli tidak menjual kembali barang tersebut, menyewakannya dan sebagainya. Jual beli seperti ini merupakan transaksi yang tidak dibolehkan dalam fikih muamalah, karena membatalkan salah satu tujuan transaksi jual beli yaitu hak kepemilikan terhadap barang yang diperjualbelikan.²⁸

Adapun pada kondisis yang mana seorang pedagang menjual sesuatu kepada calon pembeli dan mensyaratkan kepadanya untuk membeli barang tambahan dari barang yang pembeli inginkan, seperti perkataan penjual kepada pembeli, "Saya tidak menjual produk

²⁶Antonius Arif, [@antoniuserif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUpNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 07 Juni 2022.

²⁷Antonius Arif, [@antoniuserif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUpNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 07 Juni 2022.

²⁸"Hukm al-Ba' al-Masyru' Bimā Yunāfi Muqtaḍī al-'Aqad", *Situs Resmi Islām Web. Net*, <https://www.islamweb.net/ar/fatwa/49776/> (20 Juli 2022).

ini kepada anda kecuali anda membeli barang lain dari dagangan saya”. Karenanya, kondisi seperti ini diperbolehkan.²⁹

Karena makna umum dari firman Allah Swt. dalam Q.S. al-Māidah/5: 1.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.³⁰

Dan sabda Nabi saw.:

الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)³¹

Artinya:

Muslim terikat dengan persyaratan mereka.

فَالْأَصْلُ فِي الشُّرُوطِ ، كَأَلَّا صُلِّ فِي الْعُقُودِ ، وَهُوَ الْإِبَاحَةُ وَالْحُلُّ حَتَّى يَمُومَ دَلِيلٌ عَلَى الْمَنْعِ³²

Artinya:

Maka hukum asal pada syarat, seperti hukum asal pada akad. Yaitu boleh dan halal sampai terdapat dalil yang melarang.

Adapun, jika barang tersebut termasuk *ashnāf ribawiyah* yaitu, emas, perak, gandum, garam dan kurma. Maka hal ini tidak dibolehkan. karena dalam jual beli jenis seperti ini, tidak boleh terdapat tambahan dan harus sama takaran dan nominalnya. Sebagaimana sabda Rasulullah saw.:

الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالْتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالْمِلْحُ بِالمِلْحِ مَثَلًا بِمَثَلٍ سَوَاءً بِسَوَاءٍ يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَزَادَ فَقَدْ أَرَى. (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)³³

Artinya:

Emas dijual dengan emas, perak dijual dengan perak, gandum dijual dengan gandum, *sya'ir* (salah satu jenis gandum) dijual dengan *sya'ir*, korma dijual dengan korma, dan garam dijual dengan garam, (takaran/timbangannya) sama dengan sama dan (dibayar dengan) kontan. Barang siapa yang menambah atau meminta tambahan maka ia telah berbuat riba.” (H.R. Muslim).

Adanya penambahan syarat pada jual beli hukumnya boleh, selama syarat tersebut tidak termasuk syarat yang dilarang oleh syariat. Salah satu contoh jual beli adanya syarat, yang mana syarat tersebut dilarang oleh syariat dapat digambarkan sebagai berikut, Seorang pembeli ingin membeli jam tangan kepada seorang pedagang, lalu pedagang berkata, “Saya tidak menjual arloji ini kepada anda kecuali anda membeli

²⁹“Hukm Isytirāṭ al-Bāi’ Bāi’ Sil’ataīn Ma’an”, *Situs Resmi Islam Question and Answer*, <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).

³⁰Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an Dan Terjemahnya* (Bekasi: Cipta Bagus Segera, 2013), h. 106.

³¹Muhammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugāīrah al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3 (Cet. I; t.t.p.: Dār Ṭaūq al-Najāh, 1422 H/ 2001 M), h. 92.

³²Muhammad ibn Ṣāliḥ al-‘Usāīmīn, “Hukm Isytirāṭ al-Bāi’ ‘Alā al-Musytarī ‘Adam Bāi al-Sil’ah Illā an Yasytarī Ma’ahā al-Sil’ah al-Ukhrā”, *Official Website of Muhammad ibn Ṣāliḥ al-‘Usāīmīn*, <http://binothaimeen.net/content/9134> (20 Juli 2022).

³³Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī al-Nāīsābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 3 (Beirut: Dār Iḥyāa al-Turās al-‘Arabī, t.th.), h. 1211.

barang lain dari saya, yang mana barang tersebut merupakan barang yang melalaikan, seperti alat-alat musik, maka hal ini tidak dibolehkan, karena syarat pada transaksi jual beli ini mengandung sesuatu yang dilarang syariat maka hukumnya batil.³⁴ Sebagaimana sabda Rasulullah saw.:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَلَوْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ³⁵

Artinya:

Sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda: "Setiap syarat yang tiada dimuat dalam Kitabullah adalah batil (tidak sah), meskipun terdapat 100 syarat."

2. Trik Penambahan Bonus/Hadiah

Dapat digambarkan dengan dua orang yang sedang melakukan transaksi jual beli, yang mana seorang penjual menjual barang kepada pelanggan dengan harga yang telah ditetapkan, kemudian pelanggan menawar barang tersebut dengan harga yang lebih rendah. Maka pada kondisi ini, si penjual tidak membolehkan harga tawar tersebut, namun di sisi lain penjual memberikan bonus dengan bentuk lain kepada pelanggan agar harga pada barang tersebut tidak turun atau dengan kata lain harga jual barang tersebut masih stabil.

Dalam fikih muamalah sendiri, sudah dijelaskan bahwa hukum tawar-menawar adalah halal, namun tetap dengan cara-cara yang sesuai dengan *syara'*.³⁶ Tata cara yang sesuai dengan *syara'* tidak akan menyebabkan kerugian pada kedua belah pihak yang melakukan interaksi sehingga menimbulkan itikad baik yang diharapkan oleh kedua belah pihak.

Sistem negosiasi *give and get*, merupakan salah satu metode tawar-menawar yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan. Pada prinsipnya negosiasi dan transaksi harus didasari suka sama suka dan dengan ketentuan syariat Islam. Seperti, transaksi pada barang atau objek yang halal dan tidak melakukan transaksi pada barang yang diharamkan walaupun didasari suka sama suka, tidak adanya riba, tidak adanya cacat, dan tidak adanya *garār* dalam transaksi jual beli tersebut.

Tinjauan Fikih Muamalah terhadap Sistem Negosiasi *Give and Get*

1. Negosiasi dalam Tinjauan Fikih Muamalah

Negosiasi atau biasa dikenal dengan istilah tawar-menawar merupakan sesuatu yang sudah lazim. Negosiasi merupakan bentuk interaksi sosial antara dua atau lebih orang, maupun antara satu kelompok dengan kelompok lainnya, dengan kebutuhan atau tujuan berbeda untuk mencapai suatu kesepakatan atau solusi.³⁷ Negosiasi dapat pula

³⁴"Hukm Isytirāt al-Bāi' Bāi' Sil'atain Ma'an", *Situs Resmi Islam Question and Answer*, <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).

³⁵Aḥmad Yūsuf, *'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawi Ahkām al-Syari'ah al-Islāmiyyah* (Islamabad: Dār al-Nashr ibn Jāmiyah al-Qāhirah, t.t.), h. 43.

³⁶Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū'ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītiyyah*, Juz 37 (Cet. I; Mesir: Dār al-Ṣofwah, 1404 H/1984 M), h.159.

³⁷Heri Swantoro, *Strategi dan Taktik Mediasi Berdasarkan Perma No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan* (Jakarta: Kencana, 2016), h. 14.

diartikan sebagai proses penyelesaian sengketa dengan jalan berunding di antara orang-orang yang saling berselisih.

Dalam Islam, hukum negosiasi atau tawar-menawar, berdasarkan Al-Qur'an diperbolehkan, dengan syarat dijalankan sesuai syariat Islam. Sehingga tak mengapa jika dalam suatu perniagaan (jual beli) dilakukan tawar-menawar harga hingga tercapai kesepakatan kedua belah pihak agar tidak ada rasa keterpaksaan dalam urusan jual beli tersebut.

Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah Swt. tentang kebolehan negosiasi:
Firman Allah Swt. dalam Q.S. al-Nisa/4: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu.³⁸

Pada ayat di atas menjelaskan bahwasanya Allah Swt. melarang memakan harta dengan cara yang batil dan dalam transaksi antara kedua belah pihak harus didasari suka sama suka.³⁹ Artinya dalam negosiasi, tidak diperkenankan untuk saling merugikan satu sama lain, atau ada salah satu pihak yang dirugikan.

Imam Nasafi menyebutkan maksud dari larangan memakan harta dengan cara batil adalah segala sesuatu yang tidak dibolehkan syariat seperti pencurian, khianat, perampasan atau segala bentuk akad yang mengandung riba. Kecuali dengan perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka atau saling rela.⁴⁰

Dalam fikih ukuran suka sama suka adalah terlaksananya ijab dan kabul. Artinya, ijab adalah sebuah pernyataan kesediaan dari pemilik barang atau jasa untuk melepas atau memindahkan kepemilikannya kepada orang lain. Sedangkan kabul adalah pernyataan kesediaan menerima barang atau jasa dari orang lain. Ketika ijab dan kabul dinyatakan di dalam satu majlis, maka kedua belah pihak sama-sama rida. Oleh sebab itu, segala bentuk perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka dibolehkan dan dihallowkan.

Negosiasi merupakan proses menuju terjadinya transaksi. Pada prinsipnya negosiasi dan transaksi harus didasari suka sama suka dan dengan ketentuan syariat Islam. Seperti, transaksi pada barang atau objek yang halal dan tidak melakukan transaksi pada barang yang dihallowkan walaupun didasari suka sama suka, tidak adanya riba, tidak adanya cacat, dan tidak adanya *garār* dalam transaksi jual beli tersebut.⁴¹

Sehingga dapat disimpulkan bahwa hukum tawar-menawar dalam tinjauan hukum fikih muamalah adalah halal atau diperbolehkan dengan kesepakatan kedua belah pihak dan hendaknya tawar-menawar dilakukan sesuai syariat yang telah Allah tetapkan dalam firman-Nya agar urusan tersebut berkah dan mendapatkan rida-Nya.

2. Hukum Sistem Negosiasi *Give and Get* dalam Tinjauan Fikih Muamalah

a. Dari sisi penambahan syarat

³⁸Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, h. 83.

³⁹Muhammad ibn Idrīs ibn al-'Abbās ibn 'Usmān ibn Syāfi' al-Qarasyī ibn 'Abd al-Muṭalib ibn 'Abd Manāf al-Syāfi'ī, *al-Umm*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1410 H/ 1990 M), h. 3.

⁴⁰Abu al-Barakāt 'Abdullah ibn Aḥmad ibn Maḥmūd al-Nasafi, *Tafsīr al-Nasafi*, Juz 1 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kalam al-Ṭayyib, 1419 H/ 1998 M), h. 43.

⁴¹Septian Hidayat, "Analisis hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen", *Skripsi* (Lampung: Fak. Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), h.54.

Penambahan syarat pada jual beli sistem *give and get* merupakan penambahan syarat yang bersifat umum, sehingga pada situasi ini perlu bagi peneliti untuk mengkaji terlebih dahulu apa saja penambahan syarat yang dibolehkan dan yang tidak dibolehkan pada jual beli.

Menetapkan syarat dalam jual beli, hampir sama pengertiannya dengan riba. Namun ada perbedaan pendapat di kalangan *Fuqahā al-Anṣār* terkait dengan jual beli dengan syarat. Sebagian fukaha menyatakan kebolehannya dan sebagian yang lain menyatakan tidak sahnya akad.

Dalam menentukan hukum adanya syarat pada jual beli, ulama berbeda pendapat. Sekelompok ulama mengatakan, jual beli rusak dan syaratnya juga rusak. Di antara ulama yang mengemukakan pendapat ini adalah al-Syāfi'ī dan Abu Hanifah,⁴² dan ulama Ḥanābilah menyatakan sahnya akad jual beli dengan syarat, dengan catatan syarat yang diberlakukan hanya satu saja.⁴³

Salah satu ulama mazhab Hanafi, 'Alauddīn al-Samarqandī dalam *Tuhfatuh al-Fuqahā' li al-Samarqandī* menjelaskan:

لَأَنَّ إِشْتِرَاطَ الْمَنْفَعَةِ لِأَخِذِ الْمُتَعَاقِدِينَ مِنْ بَابِ الرِّبَا أَوْ شِبْهَةِ الرِّبَا⁴⁴

Artinya:

Karena sesungguhnya penetapan syarat kemanfaatan bagi salah satu pihak yang bertransaksi adalah termasuk pasal riba atau merupakan bagian dari syubhatnya riba.

Adapun pendapat dari kalangan *Syāfi'iyyah*, adalah sebagaimana yang disampaikan oleh Imam Nawawi dalam al-Majmu' Syarah al-Muhadzdzab, sebagai berikut:

وَإِنْ لَمْ يَبَيِّنِ الْمُدَّةَ فَالْبَيْعُ، أَصَحُّهَا فَسَادُ الْبَيْعِ وَ الثَّانِي فِيهِ وَجْهَانِ أَصَحُّهُمَا الْفَسَادُ وَ الْآخِرُ الصَّحِيحَةُ: إِنْ بَيَّنَّ الْمُدَّةَ فَطَرِيقَانِ بَاطِلٌ⁴⁵

Artinya:

Ada dua metode *istinbāt* hukum terkait dengan syarat penetapan jangka waktu (dalam jual beli). Metode yang paling sahih menyatakan rusaknya akad jual beli. Metode kedua menghasilkan dua pendapat, yaitu: pendapat yang paling sahih adalah rusaknya akad jual beli, dan pendapat yang kedua adalah sahnya akad jual beli, namun jika tidak dijelaskan maksud dari masa, maka jual belinya batil.

Adapun di kalangan fukaha *Syāfi'iyyah* tidak satu pendapat terkait dengan bolehnya menyertakan syarat sebagaimana sudah disebutkan di atas. Hasil kesepakatan yang paling sahih menyatakan "rusaknya akad" sehingga jual beli dipandang tidak sah. Namun pendapat lain yang lebih rinci dikalangan *Syāfi'iyyah* menyatakan sahih, jual beli yang demikian ini adalah "sah jika ada penjelasan lebih lanjut mengenai waktu yang dimaksud". Menurut pendapat yang terakhir ini maka para fukaha menyampaikan

⁴²Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Cet. 1; Kairo: Dār ibn al-Jaūzī, 1435 H/2014 M), h. 191.

⁴³Muḥammad ibn al-Ḥusaīn ibn Muḥammad ibn Khalf ibn al-Farrā, *al-Masā'il al-Fiqhiyyah min Kitāb al-Riwāyāt wa al-Wajhāin*, Juz 1 (Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma'Ārif, 1405 H/ 1985 M), h. 349.

⁴⁴Alauddin al-Samarqandī, *Tuhfatu al-Fuqaha' li al-Samarqandī*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmiyyah, 1405 H/1984 M), h. 52.

⁴⁵Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf al-Nawawī, *al-Majmu' Syarah al-Muhadzdzab*, Jilid 6 (Mesir: Maktabah al-Mathba'ah al-Munīrah, t.th.), h. 364.

pandangannya mengenai batasan-batasan kebolehan syarat yang bisa diikutsertakan dalam jual beli.⁴⁶

Ada tiga batasan syarat yang bisa diikutsertakan dalam jual beli, antara lain:⁴⁷

1. Syarat merupakan bagian dari tujuan akad. Seperti, untuk bisa saling menerima barang, kontannya harga, dan semisalnya. Semua bentuk persyaratan ini baik disampaikan kepada konsumen ataupun tidak disampaikan kepada konsumen, adalah sama saja dan tidak mempengaruhi sahnya akad.
2. Syarat berada di luar ketentuan akad, dan tidak bertentangan dengan tujuan akad. Syarat ini umumnya disampaikan agar tercapai kemaslahatan syar'i dalam objek transaksi. Misalnya, membeli mobil dengan syarat belum pernah dipergunakan, atau membeli ternak dengan syarat mampu memproduksi susu yang banyak. Syarat-syarat sebagaimana disebutkan ini adalah sah bila disertakan dalam transaksi. Jika syarat tersebut tidak dijumpai dalam barang yang dibeli, pembeli boleh melakukan *Khiyar* (memilih) yaitu, antara melanjutkan akad, membatalkannya, mengambil kompensasi perbedaan antara barang yang disyaratkan dengan barang yang dihadirkan. Batasan dari diperbolehkannya menyertakan syarat semacam dalam jual beli bilamana syarat tersebut memungkinkan untuk ditepati dan masuk akal, serta tidak bertentangan dengan *syara'*. Apabila syarat tidak masuk akal dan bertentangan dengan *syara'* maka jual beli bisa dibatalkan.
3. Apabila syarat disertai dengan menyebutkan pengecualian manfaat tertentu yang bersifat mubah terhadap objek transaksi. Contoh: (A) akan menjual mobil namun setelah pemakaiannya satu bulan kedepan, atau akan menjual rumah setelah usai masa satu tahun ia tinggali, atau akan menjual tanah tegal setelah habisnya masa tanam di musim kemarau dengan ketentuan di bulan Agustus, sudah bisa diterimakan kepada pembeli.

Ketiga gambaran di atas, merupakan model-model syarat yang disepakati oleh Sebagian fukaha akan kebolehnya.

Ada beberapa hadis sebagai pangkal mengapa terjadi perbedaan pendapat di kalangan fukaha tentang boleh atau tidaknya jual beli dengan syarat. Pertama adalah hadis Jābīr ra.:

إِبْتِاعَ مِثِّي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعِيرًا وَشَرَطَ ظَهْرَهُ إِلَى الْمَدِينَةِ⁴⁸

Artinya:

Rasulullah saw. menjual seekor unta dan mensyaratkan punggungnya sampai Madinah.

Hadis di atas menjelaskan sahnya akad jual beli dengan syarat, dengan catatan syarat yang diberlakukan hanya satu saja.⁴⁹

Hadis kedua yang menjadi pangkal ikhtilaf adalah Hadis Barirah:

⁴⁶Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf al-Nawawī, *al-Majmu' Syarah al-Muḥadzab*, h. 365.

⁴⁷Abū Muḥammad Abd al-'Azīz ibn Muḥammad ibn Abd al-Rahmān ibn Abd al-Muḥsin al-Salmān, *al-Asilah wa al-Ajwabah al-Fiqhiyyah*, Jilid 4 (t.t.p.: t.p., 1431 H/2010 M), h. 99.

⁴⁸Ibn Rusyd al-Hafid, *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 3 (Kairo: Dār al-Ḥadīs, 1425 H/ 2004 M), h. 177.

⁴⁹Muḥammad ibn 'Alī ibn Ādam ibn Mūsā al-Aṭyūbī, *al-Baḥar al-Muḥīt al-Ṣujāj Fī Syarah Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyairī al-Nāṣībūrī ibn al-Ḥajjāj*, Jilid 27 (Cet. I; t.t.p.: Dār ibn al-Jaūzī, 1436 H/2014 M), h. 767.

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَلَوْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ⁵⁰

Artinya:

Sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda: "Setiap syarat yang tiada dimuat dalam Kitabullah adalah batil (tidak sah), meskipun terdapat 100 syarat."

Hadis di atas merupakan keumuman nas larangan yang menjelaskan bahwa batalnya akad jual beli dengan syarat.⁵¹

Hadis ketiga adalah hadis Jābir ra.:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْمُحَافَلَةِ وَالْمُزَابَنَةِ وَالْمُخَابَرَةِ وَالْمُعَاوَمَةِ وَالْتَنِيَا، وَرَحَّصَ فِي الْعَرَايَا⁵²

Artinya:

Rasulullah saw. melarang jual beli *muhāfalah*, *muzābanah*, *mukhābarah*, *mu'āwamah* dan *sanāya*, dan beliau memberi *rukhsah* atas jual beli *'arāya*.

Yang dimaksud dengan jual beli *muhāfalah* adalah jual beli gandum yang masih di tangkai dengan gandum bersih siap pakai.⁵³ Jual beli *muzābanah* adalah akad tukar menukar kurma basah yang masih ada di pohon dengan harga kurma kering yang disertai takaran tertentu yang disebutkan.⁵⁴ Jual beli *mukhābarah* dan *muzāra'ah*, keduanya memiliki kemiripan dalam makna, dan hukumnya ada perbedaan pendapat di kalangan fukaha. Kedua jual beli ini mensyaratkan sesuatu yang masih ada di kebun atau persawahan.⁵⁵

Jual beli *mu'āwamah* adalah jual beli yang disyaratkan penerimaannya di tahun mendatang.⁵⁶ Hukumnya juga mengandung perbedaan pendapat ahli fikih sebagaimana telah diuraikan terdahulu pada jual beli dengan syarat yang diperbolehkan *syara'*. Jual beli *sunya* atau *sanāya* adalah jual beli dengan disertai pengecualian manfaat tertentu barang.⁵⁷ Sementara jual beli *'arāya* adalah jual beli barang dengan syarat tidak boleh melebihi 5 *ausuq* kurma *ruthab* (kurma muda) dengan harga 5 *ausuq* kurma kering disebabkan *ruthab* lebih banyak digemari konsumen. Jual beli seperti terakhir ini mendapatkan keringanan hukum kebolehan karena adanya hajat.⁵⁸

Mencermati hasil terhadap *khilāf fuqahā'*, dapat disimpulkan bahwa: ulama yang menyatakan batalnya akad jual beli dengan syarat adalah karena menangkap keumuman nas larangan. Sementara itu, ulama yang menyatakan sahnya jual beli, namun syaratnya batal, adalah karena berpedoman pada keumuman hadis Barirah. Ulama yang tidak

⁵⁰Aḥmad Yūsuf, *'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawī Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmiyyah* (Islamabad: Dār al-Nashr ibn Jāmiyah al-Qāhirah, t.t.), h. 43.

⁵¹Alī ibn Sulṭān Muḥammad al-Qārī, *Syarah al-Syifā*, Juz 2 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1421 H/ 2001 M), h. 369.

⁵²Aḥmad Yūsuf, *'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawī Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmiyyah*, h. 43.

⁵³Muṭammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad ibn Ḥibbān ibn Mu'āz ibn Ma'bud al-Tamīmī, *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān*, Juz 11 (Cet. I; Beirut: Muassasah al-Risālah, 1408 H/ 1988 M), h. 345.

⁵⁴Abū 'Abd al-Raḥmān al-Khalīl ibn Aḥmad 'Amrū ibn Tamīm al-Farāhīdī al-Baṣrī, *al-'Aīn*, Juz 7 (t.t.p.: Dār Maktabah al-Ḥilāl, 1431 H/ 2010 M), h. 374.

⁵⁵Abū Sulāimān Ḥami ibn Muḥammad ibn Ibrāhīm ibn al-Khattāb, *Ma'ālim al-Sunan*, Juz 3 (Cet. I; Suriah: al-Maṭba'ah al-'Alamiyyah, 1351 H/ 1932 M), h. 97.

⁵⁶Alī ibn Ismā'īl, *al-Maḥkum al-Maḥīṭ al-'Aẓam*, Juz 2 (Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-'Alamiyyah, 1421 H/ 2000 M), h. 380.

⁵⁷Muḥammad ibn Idrīs ibn al-'Abbās ibn 'Uṣmān ibn Syāfi' al-Qarasyī ibn 'Abd al-Muṭalib ibn 'Abd Manāf, *al-'Umm*, Juz 3 (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1410 H/ 1990 M), h. 60.

⁵⁸Aḥmad Yūsuf, *'Uqūd al-Mu'awadlat al-Māliyyah fī Dlawī Aḥkām al-Syarī'ah al-Islāmiyyah*, h. 43.

mbolehkan adanya dua syarat, dan hanya membolehkan satu syarat saja, adalah karena berpedoman pada hadis 'Amr ibn 'Ash sebagaimana diriwayatkan oleh Abū Dāwud. Rasulullah saw. bersabda:

لَا يَجْلُ سَلَفَ وَيَبِعُ وَلَا يَجُوزُ شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رَيْحَ مَا لَمْ تَضْمَنْ وَلَا يَبِيعَ مَا لَيْسَ هُوَ عِنْدَكَ⁵⁹

Artinya:

Tidak sah akad pesan dan jual beli, dan tidak boleh ada dua syarat dalam satu jual beli, tidak boleh mengambil laba barang yang belum bisa dijamin, dan tidak boleh jual beli barang yang belum ada disisimu.

Menyimpulkan terhadap sejumlah ikhtilaf pendapat mengenai syarat tersebut maka ditentukanlah batasan-batasan syarat yang menyebabkan akad jual beli menjadi rusak. Ada tiga batasan syarat yang merusak akad, yaitu:⁶⁰

1. Jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi. Contoh: Jual beli dilakukan dengan syarat bila barang ditemui adanya cacat, maka tidak boleh dikembalikan. Syarat seperti ini adalah bersifat membatalkan hak pembeli untuk mendapatkan barang yang tidak cacat dalam transaksinya. Pasal yang dilanggar adalah hadis Barirah di atas.
2. Bila salah satu orang yang bertransaksi mensyaratkan adanya akad lain di luar jual beli. Contoh: Juallah rumahmu kepadaku, dan kamu akan mendapatkan sewa dariku. Atau juallah mobilmu kepadaku, kamu akan saya nikahkan dengan saudara perempuanku. Hubungan sebab akibat antara dua akad yang mendorong salah satu pihak transaksi pada posisi sulit adalah sama dengan jual beli *garār*.
3. Menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya. Contoh: Aku akan jual mobilku ke kamu kalau aku jadi pergi. Status kepergian penjual yang belum pasti menyebabkan akad jual beli tersebut batal. Sebab, bisa jadi orang yang berjanji hendak menjual tidak jadi bepergian dalam kurun waktu yang lama, sementara barang yang dijanjikan sudah rusak. Padahal, orang yang berharap dapat membeli tentunya menghendaki kondisi bagus barang. Syarat semacam ini merupakan syarat *fasid* (syarat rusak) sehingga pihak pembeli bisa membatalkannya.

Dengan demikian, kesimpulan hukum dari jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan syarat sebagaimana yang telah peneliti contohkan pada pembahasan sebelumnya adalah boleh karena tidak mempengaruhi sahnya akad, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Seperti, jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi, adanya akad lain di luar jual beli dan menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya.

b. Dari sisi penambahan bonus/hadiah

Tindakan saling memberi hadiah di antara sesama muslim sangat dianjurkan oleh Rasulullah. Beliau juga menghasung umatnya untuk melakukannya. Karena, dengan itu dapat mempererat ikatan persaudaraan antara kaum muslimin. Sebagaimana dalam sabdanya,

⁵⁹Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd al-Qurtubī, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Kutub Ilmiyyah, t.t.), h. 16.

⁶⁰Abū Muḥammad Abd al-‘Azīz ibn Muḥammad ibn Abd al-Rahmān ibn Abd al-Muḥsin al-Salmān, *al-Asilah wa al-Ajwabah al-Fiqhiyyah*, h. 102.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يَقُولُ: تَحَادُّوا، تَحَابُّوا (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)⁶¹

Artinya:

Dari Abī Hurairah ra. bahwa Rasulullah saw. bersabda, “*Salinglah memberikan hadiah, niscaya kalian akan saling mencintai.*” (H.R. al-Bukhārī)

سَعِيدُ بْنُ الْمُسَيَّبِ أَنَّ صَفْوَانَ قَالَ وَاللَّهِ لَقَدْ أَعْطَانِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَا أَعْطَانِي وَإِنَّهُ لَأَبْغَضُ النَّاسِ إِلَيَّ فَمَا بَرِحَ يُعْطِينِي حَتَّى إِنَّهُ لَأَحَبُّ النَّاسِ إِلَيَّ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)⁶²

Artinya:

Sa’id ibn Musayyab bahwa Şafwān berkata; ‘Demi Allah, Rasulullah telah memberiku hadiah yang banyak sekali. Sebenarnya dahulu beliau adalah orang yang paling saya benci, tetapi karena beliau selalu memberi hadiah kepadaku, sehingga beliau kini adalah orang yang paling saya cintai.’ (H.R. Muslim)

Para ulama dan fukaha mazhab telah sepakat bahwa memberi hadiah adalah *mandub*. Karena memiliki pengaruh yang besar akan kedekatan dan menyambung tali ukhuwah antara setiap personal dalam sebuah lingkungan masyarakat. Juga hadiah mampu menumbuhkan rasa cinta terhadap siapa yang berbuat baik dan menghormatinya.⁶³ Dalil-dalil yang peneliti sebutkan di atas merupakan dalil umum tentang hadiah, bukan dalil khusus tentang hadiah dalam jual beli karena memang tidak ditemukan dalil mengenai pembahasan tersebut.

1) Definisi Hadiah dalam Jual Beli

Hadiah yang dimaksud dalam literatur Arab disebut (الْهَدِيَّةُ التَّرْوِيْجِيَّةُ) *al-hadiah al-tarwijiyyah*. Berdasarkan penelitian kami, pembahasan tersebut tidak ditemukan dalam buku-buku normatif ulama salaf, namun ditemukan dalam beberapa buku ulama kontemporer.

Secara bahasa hadiah berarti مَا أَتَّخَفَ بِهِ apa yang dipersembahkan/diberikan kepadanya.⁶⁴ Secara istilah bermakna perpindahan kepemilikan kepada orang lain oleh orang yang memiliki kewenangan memberikannya, ketika masih hidup tanpa ada timbal balik, dengan sesuatu yang bermanfaat secara dzat dan maknanya, berlaku padanya urf (adat) yang sesuai dengan syariat, sebagai bentuk kasih sayang dan penghormatan.⁶⁵

Secara bahasan *al-tarwijiyyah* (التَّرْوِيْجِيَّةُ) berasal dari kata *raja* (رَاجَ) yang bermakna laku atau laris.⁶⁶ Sedangkan secara istilah bermakna segala upaya pedagang untuk menambah jumlah pelanggan.⁶⁷

Sedangkan makna *al-hadiah al-tarwijiyyah* yang tepat adalah pemberian yang diberikan kepada para pembeli setelah terjadinya transaksi kepada pedagang/lembaga sebagai bentuk dorongan agar pembeli berlangganan produk mereka.⁶⁸

⁶¹Muhammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugārah al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Adab al-Mufrad* (Cet. IV; t.t.p.: Dār al-Ṣadīq Linnasyar wa al-Taūzī’, 1418 H/ 1997 M), h. 33.

⁶²Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusayrī al-Nāisābūrī, *Ṣaḥīḥ Muslim*, Juz 4 (Beirut: Dār Ihyā al-Turās al-‘Arabī, 1374 H/ 1955 M), h. 1806.

⁶³Sa’id Wajīh Sa’id Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī* (Palestina: Jāmiyah al-Najah al-Waṭaniyyah, 1433 H/ 2011 M), h. 37.

⁶⁴Ibrāhīm al-Muṣṭafā, dkk., *al-Mu’jam al-Wasīṭ*, Juz I (Turki: Dār al-Da’awah, 1431 H/ 2010 M), h. 978.

⁶⁵Sa’id Wajīh Sa’id Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. H. 145.

⁶⁶Muhammad ibn Mukrim ibn ‘Alī, *Lisā al-‘Arab*, Juz 10 (Cet. III; Beirut: Dār Ṣādir, 1414 H/ 1999 M), h. 357.

⁶⁷Sa’id Wajīh Sa’id Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. Hal. 145.

⁶⁸Sa’id Wajīh Sa’id Maṣṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*. Hal. 145.

2) Pendapat Ulama Tentang Hadiah Pada Jual Beli

Untuk dapat mencapai apa yang mereka targetkan, para pedagang menyediakan hadiah untuk calon konsumen. Di antara tujuan para pedagang memberikan hadiah adalah: menarik konsumen agar membeli produknya, memperoleh laba yang besar, mempertahankan harga barang, menghabiskan barang yang tersimpan lama dan mendekati kadaluarsa, mempromosikan produk kepada konsumen dan meningkatkan penjualan produk.

Metode yang digunakan pedagang amatlah beragam. Sehingga hadiah tersebut tidak bisa dihukumi haram secara mutlak. Maka perlu diadakan proses penelitian terhadap tiap-tiap bentuk dan metode para pedagang tersebut. Karena, sebagian ada yang murni hibah, ada juga yang mengandung unsur *garār*, judi atau bahkan *riba*.

Sebagian ulama kontemporer dalam menghukumi penambahan hadiah pada transaksi jual beli dengan meneliti satu-persatu bentuk dan metode pedagang dalam memberikan hadiah.⁶⁹ Sehingga, boleh tidaknya sesuai dari bentuk dan metode yang digunakan pedagang. Dan ini pendapat yang dikuatkan oleh Ibn Uṣāmin dan *Lajnah Daimmah Lī Iftā`*.

Ibn Taimiyah berkata, “Dan hukum asal dari masalah ini yaitu tidak diharamkan bagi manusia terhadap muamalat yang banyak dibutuhkan, selama tidak ada dalil dari Al-Qur`an dan Sunah yang mengharamkannya.”⁷⁰

Pedagang yang berusaha menambah tinggi omsetnya dengan memberikan hadiah atau dengan metode lainnya pastilah akan memperbaiki dan membangun perekonomian negara. Maka pedagang yang tidak melakukan metode ini dilarang untuk mengharamkan metode berdagang ini, tetapi hendaknya berinovasi dengan metode lainnya yang sesuai untuknya.⁷¹ Karena, pelarangan ini dapat menghilangkan maslahat umum untuk umat yaitu terbangunnya perekonomian umat. Ini sesuai dengan kaidah *fiqhiyah*,

الضَّرُّ الْخَاصُّ يَجْتَمِلُ لِدَفْعِ الضَّرْرِ الْعَامِ⁷²

Artinya:

Kemudharatan yang bersifat khusus dibebankan demi mengangkat kemudharatan bagi khalayak ramai.

Jual beli sebuah produk yang disertai hadiah, baik secara langsung maupun dengan berbagai macam cara dengan tujuan agar para konsumen tertarik untuk membeli produk-produk yang dipasarkan adalah sah dan halal dengan syarat-syarat berikut:

Metode pemberian hadiah haruslah terlepas dari unsur-unsur haram berikut.⁷³

- a. Hadiah tidak mengandung unsur judi.⁷⁴ Dalam artian, hadiah tersebut benar-benar merupakan pemberian yang bersifat cuma-cuma sebagai bagian dari promosi penjualan. Dengan demikian, seandainya para konsumen tidak beruntung mendapatkan hadiah, maka mereka tidak dirugikan. Contohnya: Permen Yosan biasanya mengadakan *giveaway* untuk pelanggannya, siapa yang dapat menyusun kata

⁶⁹Sa`id Wajih Sa`id Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 145.

⁷⁰Ibn Taīmiyyah, *Qawā'id al-Nuraniyah*, (Arab Saudi: Dār Ibn Jauzi, 1422 H/ 2002 M), h. 261.

⁷¹Khalid Muṣliḥ, *al-Hawāfiz al-Tijāriyyah al-Taswīqiyyah wa Ahkāmuhā fī al-Fiqh al-Islām*, h. 80.

⁷²Aḥmad ibn Muḥammad al-Zarqā', *Syarah al-Qawā'id al-Fiqhiyyah* (t.t.p.: Dār Qalam, 1410 H/ 1989M), h. 197.

⁷³Sa`id Wajih Sa`id Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, 145

⁷⁴Yaitu transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk pemilikan suatu barang atau jasa yang menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain dengan cara mengaitkan transaksi tersebut dengan hal-hal yang tidak jelas kesudahannya, seperti suatu aksi atau peristiwa. Lihat, Sa`id Wajih Sa`id Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 151.

YOSAN dari huruf-huruf disetiap bungkus permen, akan mendapatkan hadiah. Namun faktanya, salah satu huruhnya sangat sulit ditemukan.

- b. Hadiah tidak diberikan dengan cara undian, maka hadiah harus murni dari pedagang, bukan dari konsumen yaitu dengan menaikkan harga atau mensyaratkan membeli kupon.⁷⁵ Karena itu menyerupai judi. Adapun undian yang diperbolehkan dalam Islam adalah hadis perbuatan Nabi, dari ‘Aīsyah beliau menceritakan,

كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أَرَادَ سَفَرًا أَفْرَعَ بَيْنَ نِسَائِهِ فَأَيُّهُنَّ خَرَجَ سَهْمُهَا خَرَجَ بِهَا مَعَهُ (رَوَاهُ
الْبُخَارِيُّ)⁷⁶

Artinya:

Apabila Rasulullah Ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam hendak safar, beliau mengundi di antara istri-istrinya, maka siapa yang undiannya keluar, beliau keluar bersamanya.” (H.R. Bukhārī)

Ibn Hajar memberikan komentar tentang hadis ini, dan dalam hadis ini terdapat pensyariaan mengundi dan menyanggah bagi siapa yang menolaknya.⁷⁷

- c. Hendaknya terbebas dari tindakan kezaliman baik itu memakan harta orang lain dengan bathil maupun penipuan, karena Allah telah mengharamkan kezaliman atas diri-Nya.
- d. Adapun *garār* pada jual beli yang disertai adanya hadiah adalah tetap dilarang, namun pada masalah ini ada beberapa kaidah yang berkaitan dalam masalah ini yaitu sebagai berikut:

- 1) Keberadaan *garār* dalam akad sebagai pengikut

Ibn Qudāmah berkata, *garār* dalam akad yang statusnya sebagai pengikut adalah boleh. Seperti: menjual kambing yang sedang menyusui, hewan yang sedang bunting dan tidak boleh bila dijual terpisah (seperti menjual janin hewan saja yang berada dalam perut induknya).⁷⁸

- 2) *Garār* dalam akad *tabarru’*

Jika *garār* terdapat pada akad *tabarru’* hukumnya boleh, seperti: seorang bersedekah dengan uang yang ada dalam dompetnya padahal dia tidak tahu berapa jumlahnya. Atau seorang yang menghadahkan bingkisan kepada orang lain, penerima tidak tahu isi dalam bingkisan tersebut, bisa bernilai mahal atau tidak. Akad ini sah walaupun mengandung *garār*.⁷⁹

Para ahli fikih membuat kaidah,

يُعْتَفَرُ فِي التَّبَرُّعَاتِ مَا لَا يُعْتَفَرُ فِي الْمَعَاوَضَاتِ⁸⁰

Artinya:

Ditoleransi dalam akad *tabarru’at* namun tidak ditoleransi pada akad *mu’awadhah*.

⁷⁵Sa’īd Wajīh Sa’īd Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī*, h. 152.

⁷⁶Muḥammad ibn Ismā’īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugāīrah al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3 (Cet. I; Beirut: Dār Ṭāūq al-Najāh, 1422 H/ 2002 M), h. 159.

⁷⁷Ibn Hajar Abū al-Faḍal Aḥmad ibn ‘Alī ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Hajar al-Aṣqalānī, *Fath al-Bārī* (Beirut: Dār Ma’ārifah, 1379 H/ 1960 M), h. 458.

⁷⁸Abū Muḥammad ‘Abdullah ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Qudāmah, *al-Mugnī*, Juz 5 (Kairo: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/ 1968 M), h. 292.

⁷⁹“Majallah Majmu’ al-Fiqh al-Islāmī”, Jeddah, 8 Dzul Hijjah 1431 H/ 2010 M, h. 511.

⁸⁰Abū ‘Umar Dabyān ibn Muḥammad al-Dunyān, *al-Mu’āmalāt al-Māliyyah Aṣālah wa Mu’āṣarah*, Juz 4 (Cet. II; Riyadh: Maktabah al-Mālik, 1432 H/ 2011 M), h. 377.

Dengan demikian maka garār yang terdapat pada akad hibah dan sedekah tidak mempengaruhi keabsahan akad.

- e. Hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan. Jika hadiah berupa benda yang haram seperti minuman keras dan barang yang najis, maka tidak sah. Demikian juga jika hadiah yang diberikan tidak sesuai dengan yang dijanjikan, maka hal itu dinilai sebagai penipuan sehingga mengandung unsur dosa.⁸¹
- f. Kualitas barang yang diperjualbelikan harus sesuai dengan standar dan dengan adanya hadiah tersebut harga barang tidak lebih tinggi dari harga pasaran. Atau dengan adanya hadiah tersebut tidak mempengaruhi harga barang.⁸²
- g. Hendaknya tujuan konsumen membeli barang karena memang membutuhkannya. Bukan karena semata-mata ingin mendapatkan hadiah, sehingga mereka menghambur-hamburkan uang mereka demi membeli barang yang berhadiah, padahal dia tidak membutuhkannya.⁸³

Adapun penambahan hadiah/bonus pada sistem negosiasi *give and get* dapat digambarkan sebagai berikut: A hendak membeli mobil dari Dealer, yang mana harga mobil senilai Rp 790.000.000,00. karena si A merasa harga dari mobil tersebut mahal, sehingga ia menawar mobil tersebut senilai Rp 650.000.000,00. Akan tetapi, pada penawaran tersebut pemilik Dealer menolak, namun disisi lain pemilik Dealer memberikan bonus/hadiah jika si A membeli mobil tersebut dengan harga yang telah ditetapkan Dealer.

Penambahan hadiah atau bonus dengan keadaan di atas para ulama kontemporer berbeda pendapat tentang hukum hadiah ini:⁸⁴

- a. Pendapat pertama: Sebagian ulama kontemporer, seperti Syekh Dr. Abdullah al-Jibrin dan Syekh Dr. Shalih al-Fauzan mengharamkan pemberian hadiah dengan cara ini. Dengan dalil: Bahwa harga dari hadiah yang dijanjikan telah dihitung pada saat pembayaran barang yang dibeli. Dan cara ini juga dapat merugikan pedagang lain yang tidak memberikan hadiah, terutama pedagang kecil.⁸⁵
- b. Pendapat kedua: Syekh Muhammad al-Utsaimin membolehkan pemberian hadiah dengan cara ini. Beliau berkata,

إِذَا كَانَتْ السَّلْعَةُ الَّتِي يَبِيعُهَا هَذَا التَّاجِرُ الَّذِي جَعَلَ الْجَائِزَةَ لِمَنْ بَحَاوَزَتْ قِيَمَةَ مُشْتَرِيَاتِهِ كَذَا وَكَذَا إِذَا كَانَتْ السَّلْعُ تُبَاعُ بِقِيَمَةِ الْمِثْلِ فِي الْأَسْوَاقِ فَإِنَّ هَذَا لَا بَأْسَ بِهِ⁸⁶

Artinya:

Apabila harga barang yang dijual oleh pedagang yang menjanjikan hadiah untuk pembeli yang nominal belanjanya di atas sekian, sama dengan harga yang dijual oleh pedagang lain yang tidak memberikan hadiah maka hukumnya boleh.

Adapun jika hadiah merupakan sejenis dari barang seperti bila membeli hingga jumlah tertentu mendapat gratis barang sejenis dengan jumlah tertentu atau hadiah adalah

⁸¹Sa'īd Wajīh Sa'īd Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 146.

⁸²Sa'īd Wajīh Sa'īd Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 147.

⁸³Sa'īd Wajīh Sa'īd Manṣūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 151.

⁸⁴Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Cet. XXI; Bogor: P.T.Berkat Mulia Insani, 2019 M), h. 311-312.

⁸⁵al-Lajnah al-Dāimah Lilbuḥūs al-'Ilmiyyah wa al-Iftāa, *Fatāwā al-Lajnah al-Dāimah al-Majmū'ah al-Ūlā*, Juz 13 (Riyadh: al-Idārah al-'Āmmah Littaba', t.th.), h. 128.

⁸⁶“al-Mu'āmalāt al-Māliyyah al-Ma'āshirah fī al-Fikr al-Iqtisādī al-Islāmī”, *Ensiklopedia* (Online), www.Islamport.com (09 Juni 2022).

barang lain.⁸⁷ Contoh, bila membeli gula 10 kg maka gratis 1 kg atau pada pembelian jumlah besar pada barang yang memiliki harga mahal, seperti membeli 5 buah mobil gratis satu unit motor. Maka jenis hadiah ini diperbolehkan karena murni akad hibah dan hadiah yang dijanjikan jelas.

Didasarkan pada hukum asal muamalah adalah boleh. Hadiah yang diberikan tidak diambil dari pembayaran barang, karena nilai barang pada saat pembagian hadiah dan pada saat tidak ada hadiah tetap, tidak berubah. Adapun cara ini dapat merugikan pedagang lain yang tidak memberikan hadiah adalah tidak dapat dibenarkan. Sebab, setiap pedagang memiliki cara tersendiri untuk menarik para pelanggan dan konsumen membeli karena kebutuhan.

Setelah menimbang beberapa pendapat ulama, peneliti menyimpulkan bahwa tambahan hadiah/bonus dalam jual beli adalah diperbolehkan, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Karena bentuk hadiah dalam jual beli adalah sangat banyak dan beragam, maka tidak bisa dihukumi secara global akan boleh tidaknya. Namun, harus dihukumi dengan meneliti satu persatu bentuk dari pada hadiah dan metode pedagang dalam memberikannya.

Tinjauan hukum sistem *give and get* pada trik penambahan hadiah/bonus dalam perspektif fikih muamalah adalah boleh. Karena tambahan hadiah/bonus pada sistem ini merupakan barang lain, yang mana hadiah tersebut bukan bagian dari harga barang yang dijual. Namun hadiah/bonus yang diberikan kepada pembeli berupa tanda terima kasih atas pencapaian target penjualan.

Dapat disimpulkan bahwa, analisis penelitian ini menunjukkan bahwa sistem negosiasi *give and get*, merupakan salah satu metode tawar-menawar bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling rida. Sehingga tinjauan hukum pada sistem negosiasi *give and get* pada kedua triknya dalam perspektif fikih muamalah adalah boleh.

Oleh karenanya, penerapan sistem negosiasi *give and get* pada transaksi jual beli antara pebisnis maupun antara pedagang dan penjual, diperbolehkan. Karena sistem negosiasi *give and get* merupakan transaksi jual beli yang tidak melanggar norma-norma akad jual beli. Seperti, tidak adanya unsur riba dan unsur kezaliman.

KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan di atas dapat disimpulkan hal-hal berikut:

1. Sistem negosiasi *give and get* dalam jual beli, merupakan salah satu metode tawar-menawar yang mana di dalamnya terdapat dua trik transaksi yaitu: 1) penambahan syarat dan 2) penambahan hadiah/bonus. Kedua trik pada sistem negosiasi ini, bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama antara kedua belah pihak yang saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling rida.
2. Tinjauan fikih muamalah pada sistem negosiasi *give and get* adalah boleh. Yang mana hukum jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan syarat adalah boleh, karena tidak mempengaruhi sahnya akad serta tidak termasuk bagian dari tiga batasan syarat yang merusak akad. Seperti, jika syarat membatalkan tujuan utama dari transaksi, adanya akad lain di luar jual beli dan menggantungkan akad pada sesuatu yang belum pasti kejadiannya. Adapun hukum jual beli sistem negosiasi *give and get* dari sisi penambahan hadiah/bonus dalam jual beli adalah diperbolehkan, bilamana sesuai dan tidak bertentangan dengan aturan syariat. Seperti, hadiah yang diberikan

⁸⁷Sa'īd Wajīh Sa'īd Mansūr, *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islamī*, h. 150.

tidak mengandung unsur judi, tidak diberikan dengan cara undian yang mana para pelanggan harus membayar kemudian uangnya dikumpulkan dan dijadikan hadiah, hadiah yang diberikan harus halal dan sesuai dengan yang dijanjikan, serta tujuan konsumen membeli barang karena memang membutuhkannya.

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dikemukakan implikasi secara teoretis dan praktis sebagai berikut:

1. Implikasi Teoretis

- a. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem negosiasi *give and get*, merupakan salah satu metode tawar-menawar bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama yang mana kedua belah pihak saling menguntungkan, tidak ada unsur kezaliman dan saling ridha.
- b. Mengenai tinjauan hukum fikih muamalah terhadap kedua trik pada sistem *give and get* adalah boleh. Karena kedua trik tersebut tidak ada pengaruhnya terhadap akad jual beli.

2. Implikasi Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan menjadi masukan, acuan positif lagi membangun bagi para pelaku usaha, terkhusus pada perbincangan strategi bisnis pada jual beli.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada akademisi secara umum yang bergelut dibidang hukum Islam, khususnya pada ranah jual beli dan strategi negosiasi. Harapan besar pula agar penelitian ini dapat menjadi referensi ilmiah bagi internal Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar, khususnya bagi mahasiswa yang berada di Jurusan Perbandingan Mazhab yang ingin mengkaji tentang jual beli dan strategi negosiasi, serta menambah khazanah ilmu pada persoalan Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah.
- c. Pembahasan serta hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi jawaban atas persoalan Sistem *Give and Get* dalam Perspektif Fikih Muamalah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ahmad Syarif. "Praktek Tawar-Menawar dalam Jual Beli di Pasar Tradisional Blauran/Pasar Besar Palangka Raya Perspektif Hukum Islam", *Skripsi* (Palangka Raya: Fak. Syari'ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya, 2017).
- Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd al-Qurṭubī, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtaṣid*, Juz 2 (Beirut: Dār al-Kutub Ilmiyyah, t.t.), h. 16.
- al-'Uṣāimīn, Muḥammad ibn Ṣāliḥ. "Ḥukm Isytirāṭ al-Bāi' 'Alā al-Musytarī 'Adam Bāi al-Sil'ah Illā an Yasytarī Ma'ahā al-Sil'ah al-Ukhrā", *Official Website of Muḥammad ibn Ṣāliḥ al-'Uṣāimīn*, <http://binothaimen.net/content/9134> (20 Juli 2022).
- al-Afrīqī, Muḥammad ibn Mukrim ibn 'Alī Abū al-Faḍl Jamāluddīn ibn Manzūr al-Anṣārī al-Ruwaīfī. *Lisānu al-'Arab*, Jilid 12. Cet. III; Beirut: Dār al-Ṣdir, 1414 H/1994 M.
- al-Aṣqalānī, Ibn Hājar Abū al-Faḍal Aḥmad ibn 'Alī ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Hājar. *Fath al-Bāri*. Beirut: Dār Ma'ārifah, 1379 H/ 1960 M.
- al-Atyūbī, Muḥammad ibn 'Alī ibn Ādam ibn Mūsā. *al-Baḥar al-Muḥīṭ al-Ṣujāj Fī Syarah Muslim ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyairī al-Nāisābūrī ibn al-Ḥajjāj*, Jilid 27. Cet. I; t.t.p.: Dār ibn al-Jaūzī, 1436 H/2014 M.

- al-Baṣrī, Abū ‘Abd al-Raḥmān al-Khalīl ibn Aḥmad ‘Amrū ibn Tamīm al-Farāhīdī. *al-‘Aīn*, Juz 7. t.t.p.: Dār Maktabah al-Ḥilāl, 1431 H/ 2010 M.
- al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugaīrah. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Juz 3. Cet. I; t.t.p.: Dār Ṭaūq al-Najāh, 1422 H/ 2001 M.
- al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl ibn Ibrāhīm ibn al-Mugaīrah. *Ṣaḥīḥ al-Adab al-Mufrad*. Cet. IV; t.t.p.: Dār al-Ṣadīq Linnasyar wa al-Taūzī’, 1418 H/ 1997 M.
- al-Dunyān, Abū ‘Umar Dubyān ibn Muḥammad. *al-Mu‘āmalāt al-Māliyyah Aṣḥālāh wa Mu‘āṣarah*, Juz 4. Cet. II; Riyadh: Maktabah al-Mālik, 1432 H/ 2011 M.
- al-Ḥafīd, Ibn Rusyd. *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 3. Kairo: Dār al-Ḥadīs, 1425 H/ 2004 M.
- al-Lajnah al-Dāimah Lilbuḥūs al-‘Ilmiyyah wa al-Iftāa. *Fatāwā al-Lajnah al-Dāimah al-Majmū‘ah al-‘Ulā*, Juz 13. Riyadh: al-Idārah al-‘Āmmah Littaba’, t.th..
- al-Muṣṭafā, Ibrāhīm, dkk. *al-Mu‘jam al-Wasīṭ*, Juz I. Turki: Dār al-Da‘awah, 1431 H/ 2010 M.
- al-Muṭaīrī, ‘Abd al-Raḥmān ibn Ḥamūd. *Fiqh al-Mu‘āmalāt al-Māliyyah al-Muyassar*. Cet. II; Kuwait: Jāmi‘ah al-Kuwaīt, 1437 H/2016 M.
- Al-Nāisābūrī, Muṣlīm ibn al-Ḥajjāj Abū al-Ḥasan al-Qusyaīrī. *Ṣaḥīḥ Musim*, Juz 3. Baīrūt: Dār Iḥyā al-Turās al-‘Arabī, 1374 H/1955 M.
- al-Nasafī, Abu al-Barakāt ‘Abdullah ibn Aḥmad ibn Maḥmūd. *Tafsīr al-Nasafī*, Juz 1. Cet. I; Beirut: Dār al-Kalam al-Ṭayyib, 1419 H/ 1998 M.
- Al-Nawawī, Muhyī al-din Abū Zakariyyā Yahya ibn Syaraf. *al-Majmu‘ Syarah al-Muḥadzab*, Jilid 6. Mesir: Maktabah al-Mathba‘ah al-Munīrah, t.th.
- al-Qārī, ‘Alī ibn Sulṭān Muḥammad. *Syarah al-Syifā*, Juz 2. Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1421 H/ 2001 M.
- al-Qurtubī, Abū al-Walīd Muḥammad ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rusyd. *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, Juz 2. Cet. 1; Kairo: Dār ibn al-Jaūzī, 1435 H/2014 M.
- al-Salmān, Abū Muḥammad Abd al-‘Azīz ibn Muḥammad ibn Abd al-Raḥmān ibn Abd al-Muḥsin. *al-Asilah wa al-Ajwabah al-Fiqhiyyah*, Jilid 4 (t.t.p.: t.p., 1431 H/2010 M.
- al-Samarqandī, Alauddin. *Tuhfatu al-Fuqaha’ li al-Samarqandy*, Juz 2. Beirut: Dār al-Kutub al-Ilmiyyah, 1405 H/1984 M.
- Al-Tamīmī, Muṭammad ibn Ḥibbān ibn Aḥmad ibn Ḥibbān ibn Mu‘āz ibn Ma‘bud. *Ṣaḥīḥ ibn Ḥibbān*, Juz 11. Cet. I; Baīrūt: Muassasah al-Risālah, 1408 H/ 1988 M.
- al-Wāḥidī, ‘Alī ibn Aḥmad ibn Muḥammad ibn ‘Alī. *al-Tafsīr al-Wasīṭ li al-Wāḥidī*, Juz 1. Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1415 H/ 1994 M.
- al-Zarqā, Aḥmad ibn Muḥammad. *Syarah al-Qawāid al-Fiqhiyyah*. t.t.p.: Dār Qalam, 1410 H/ 1989M.
- Anom, Erman. “Komunikasi Dalam Negosiasi Bisnis”, *Jurnal Komunologi* 1, no.2 (2014).
- Antonius Arif, [@antoniusarif], (2021, 05 Oktober), Teknik Jitu Negosiasi [Foto Instagram], diakses melalui https://www.instagram.com/p/CUpNvDJJTxI/?utm_medium=copy_link, 10 Januari 2022.
- Bisri, Cik Hasan. *Model Penelitian Kitab Fikih: Paradigma Penelitian Fikih dan Fikih Penelitian*, Jilid I. Cet. I; Bogor: Kencana, 2003.
- Damanuri, Aji. *Metodologi Penelitian Mu‘āmalah*. Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2010.
- Harahap, Isnaini. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Cet. 1; Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.

- Harnovinsa, Ak. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pusat Bahan Ajar dan Elearning Universitas Mercu Buana, t.th.
- Hidayat, Septian. “Analisis hukum Islam Tentang Negosiasi Penjualan Sepeda Motor Hasil Sitaan Kepada Konsumen”, *Skripsi*. Lampung: Fak. Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018.
- Ibn ‘Abd Manāf, Muḥammad ibn Idrīs ibn al-‘Abbās ibn ‘Usmān ibn Syāfi’ al-Qarasyī ibn ‘Abd al-Muṭalib. *al-Umm*, Juz 3. Beirut: Dār al-Ma’rifah, 1410 H/ 1990 M.
- Ibn al-Farrā, Muḥammad ibn al-Ḥusāin ibn Muḥammad ibn Khalf. *al-Masāil al-Fiqhiyyah min Kitā al-Riwāyātān wa al-Wajhāin*, Juz 1. Cet. I; Riyadh: Maktabah al-Ma’Ārif, 1405 H/ 1985 M.
- Ibn al-Khattāb, Abū Sulaīmān Ḥami ibn Muḥammad ibn Ibrāhīm. *Ma’ālim al-Sunan*, Juz 3. Cet. I; Suriah: al-Maṭba’ah al-‘Alamiyyah, 1351 H/ 1932 M.
- Ibn Qudāmah, Abū Muḥammad ‘Abdullah ibn Aḥmad ibn Muḥammad. *al-Mugnī*, Juz 5. Kairo: Maktabah al-Qāhirah, 1388 H/ 1968 M), h. 292.
- Ibn Taīmiyyah. *Qawāid al-Nuraniyyah*. Arab Saudi: Dār Ibn Jauzi, 1422 H/ 2002 M.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur’an Dan Terjemahnya*. Bekasi: Cipta Bagus Segera, 2013.
- Manṣūr, Sa’īd Wajīh Sa’īd. *Ahkām al-Hadiyyah fī al-Fiqh al-Islāmī*. Palestina: Jāmiyah al-Najah al-Waṭaniyyah, 2011 M.
- Muṣliḥ, Khalid. *al-Hawāfiz al-Tijāriyyah al-Taswiqiyyah wa Ahkāmuhā fī al-Fiqh al-Islām*, h. 80.
- Nata, Abuddin. *Metode Studi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2017.
- Pitasari, Deni. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bersyarat Antara Peternak Dengan Pengumpul Telur Puyuh di Desa Tajug Kec. Siman Kab. Ponorogo”, *Skripsi* (Ponorogo: Fak. Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo, 2019).
- Pramudyo, Anung. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pemilihan Pasar Tradisional “, *Teori dan Implementasi* 6, no.1 (2015).
- Sābiq, Sayyid. *Fiqh al-Sunnah*, Juz 3. Cet. III; Libanān: Dār al-Kutub al-‘Arabiyyah, 1397 H/1977 M.
- Saputra, Sendy Deka. “Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan (Studi Deskriptif Pola Komunikasi Tawar-Menawar Pada Penjual Dan Pembeli di Pasar Kleweran Surakarta)”, *Skripsi*. Surakarta: Fak. Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sebelas Maret, 2014.
- Saputro, Nugroho Jati. “Tambahan Buah Di Luar Timbangan Pada Praktik Jual Beli Buah Dalam Perspektif Fikih Islam”, *Skripsi*. Surakarta: Fak. Syari’ah dan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Surakarta, 2020.
- Sunggono, Bambang. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012.
- Swantoro, Heri. *Strategi dan Taktik Mediasi Berdasarkan Perma No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan*. Jakarta: Kencana, 2016.
- Tarmizi, Erwandi. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Cet. XXI; Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani, 2019 M.
- Wizārah al-Aūqāf wa al-Syuūn al-Islāmīyah al-Kuwaīt, *al-Maūsū’ah al-Fikhiyyah al-Kuwaītiyyah*, Juz 37. Cet. I; Mesir: Dār al-Ṣofwah, 1404 H/ 1984 M.
- Yūsuf, Aḥmad. *‘Uqūd al-Mu’awadlat al-Māliyyah fī Dlawi Ahkām al-Syarī’ah al-Islāmiyyah*. Islamabad: Dār al-Nashr ibn Jāmiyah al-Qāhirah, t.t.

- Zulfa, Fath Ervan, dan Saputro, Eko Andy, “Praktek Tawar-Wenawar Jual Beli Hasil Pertanian Dalam Perspektif Mazhab Syafii”, *al-Hikmah* 9, no. 1 (2021).
- " Ḥukm al-Bāi al-Masyrūṭ Bimā Yunāfi Muqtaḍī al-‘Aqad”, *Situs Resmi Islām Web. Net*, <https://www.islamweb.net/ar/fatwa/49776/> (20 Juli 2022).
- ‘Alī ibn Ismā’īl. *al-Maḥkum al-Maḥīṭ al-A’azam*, Juz 2. Cet. I; Beirut: Dār al-Kutub al-‘Alamiyyah, 1421 H/ 2000 M.
- “al-Mu’āmalāt al-Māliyyah al-Ma’āshirah fī al-Fikr al-Iqtiṣādī al-Islāmī”, *Ensiklopedia* (Online), www.Islamport.com (09 Juni 2022).
- “Ḥukm Isytirāṭ al-Bāi’ Bāi’ Sil’ataīn Ma’an”, *Situs Resmi Islam Question and Answer*, <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).
- “Ḥukm Isytirāṭ al-Bāi’ Bāi’ Sil’ataīn Ma’an”, *Situs Resmi Islam Question and Answer*, <https://islamqa.info/ar/answers/260986/%D8%AD%D9%83%D9%85%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%89%D8%B9%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%B3%D9%84%D8%B9%D8%AA%D9%8A%D9%86%D9%85%D8%B9%D8%A7> (20 Juli 2022).
- “Majallah Majmu’ al-Fiqh al-Islāmī”, Jeddah, 8 Dzul Hijjah 1431 H/ 2010 M, h. 511.