

BAB II

PEMBAHASAN UMUM TENTANG SISTEM PENAWARAN DAN

TEORI HARGA DALAM EKONOMI ISLAM

A. Sistem Penawaran

Perilaku penawaran merupakan salah satu perilaku ekonomi yang mendominasi dalam praktek perdagangan. Penawaran adalah banyaknya barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu pasar tertentu, pada periode tertentu, dan pada tingkat harga tertentu.

Sebagai suatu mekanisme ekonomi, penawaran terjadi karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi. Faktor-faktor yang mempengaruhi produsen dalam menawarkan produknya adalah:¹

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang-barang lain

Jika ada produk pesaing sejenis di pasar dengan harga yang murah maka konsumen akan ada yang beralih ke produk yang lebih murah sehingga terjadi penurunan permintaan, akhirnya penawaran pun dikurangi.

3. Ongkos dan biaya produksi

Jika biaya produksi/pembuatan suatu produk sangat tinggi maka produsen akan membuat produk lebih sedikit dengan harga jual yang mahal karena takut tidak mampu bersaing dengan produk sejenis dan produk tidak laku terjual.

¹ Eko Suprayitno, “*Ekonomi Mikro Perspektif Islam*”, Malang: UIN Malang Press, 2008, hlm. 71

4. Tujuan produksi dari perusahaan

Perusahaan yang bertujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya (*profit oriented*) akan menjual produknya dengan margin keuntungan yang besar sehingga harga jual jadi tinggi. Jika perusahaan ingin produknya laris dan menguasai pasar maka perusahaan menetapkan harga yang rendah dengan tingkat keuntungan yang rendah sehingga harga jual akan rendah untuk menarik minat konsumen.

5. Teknologi yang digunakan²

Teknologi sangat penting dalam menentukan banyaknya jumlah barang yang dapat ditawarkan. Kemajuan teknologi dapat mengurangi biaya produksi sehingga harga satuan dari suatu barang yang dihasilkan dengan teknologi yang lebih baik akan dapat ditekan lebih rendah atau dengan harga yang sama dapat dihasilkan barang dengan kualitas harga yang lebih baik. Selain itu, kemajuan teknologi juga dapat mempertinggi produktivitas, meninggikan mutu barang maupun menciptakan barang-barang baru.

Bila beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat penawaran di atas dianggap tetap selain harga barang itu sendiri, maka penawaran hanya ditentukan oleh harga. Hal ini berarti besar kecilnya perubahan penawaran ditentukan oleh besar kecilnya harga.

*“perbandingan lurus antara harga terhadap jumlah barang yang ditawarkan, yaitu apabila harga naik, maka penawaran akan meningkat, sebaliknya apabila harga turun penawaran akan turun”.*³

² Sugiarto dkk, “*Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif*”, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002, hlm. 53-54

³ *Ibid.*, hlm. 54

Teori penawaran mengatakan, jika jumlah barang yang ditawarkan sangat banyak maka harga tersebut cenderung turun. Sebaliknya, bila jumlah penawaran barang tersebut relative sedikit, maka harga barang akan cenderung naik. Teori ini dapat dijelaskan jika pada suatu pasar terdapat penawaran suatu produk yang relatif sangat banyak, maka:

1. Barang yang tersedia di pasar dapat memenuhi semua permintaan, sehingga untuk mempercepat penjualan produsen akan menurunkan harga jual produk tersebut.
2. Penjual akan berusaha untuk meningkatkan dan memperbesar keuntungan dengan cara secepat mungkin dengan memperbanyak jumlah penjualan produknya (mengandalkan *turn over* yang tinggi)

Sebaliknya, jika suatu pasar terjadi penawaran suatu produk relatif sedikit, maka yang terjadi adalah harga akan naik. Keadaan ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Barang yang tersedia pada produsen relatif sedikit sehingga manakala jumlah permintaan stabil, maka produsen akan berusaha menjual produknya dengan menaikkan harga jualnya.
2. Produsen/penjual hanya akan meningkatkan keuntungannya dari menaikkan harga.⁴

Harga sesuatu barang dan jumlah barang yang diperjualbelikan ditentukan oleh permintaan dan penawaran barang tersebut. Dalam konsep Islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi

⁴ Drs. Muhammad, M.Ag, “*Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*”, Yogyakarta: BPF, 2004, hlm. 139-141

secara rela sama rela, dalam artian tidak ada pihak yang terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tertentu. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan dimana salah satu pihak senang di atas kesedihan pihak lainnya.⁵

B. Pengertian Dan dasar Hukum Harga

1. Pengertian Harga

Harga menurut bahasa adalah nilai suatu barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang.⁶ Juga dimaksudkan adalah tinggi rendahnya nilai sesuatu barang atau jasa yang dapat diukur dengan uang.⁷

Menurut Asri harga merupakan suatu nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang atau jasa tertentu. Bagi seseorang, semakin tinggi manfaat yang dirasakan seseorang dari barang atau jasa tertentu, maka makin tinggi nilai tukar barang atau jasa tersebut.⁸

Menurut Ibn Kaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran.⁹ Menurut Philip Kotler harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya. Harga adalah unsur bauran pemasaran yang paling mudah disesuaikan; ciri-ciri produk, saluran, bahkan promosi

⁶ W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta. 2003, hlm. 186.

⁷ Ahmad Muhammad Al-Assal, Dr. *Sistem, Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam*, Alih Bahasa Drs H. Imam Saefudin, CV. Pustaka Setia, Bandung, 1999, hlm. 26.

⁸ Skripsi Rina Sho'imatul Munfaridah, *Pengaruh Harga Dan Produk Kosmetik Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Merk Pond's Di Ratu Swalayan Malang*, Malang: UIN Malang, 2007.

⁹ Ir. Adiwirman Azwar Karim S.E., M.B.A., M.A.E.P., *"Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam"*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, hlm. 402.

jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (An-Nisa’:29)¹¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa hukum asal jual beli adalah *mubah* (boleh). Akan tetapi menurut As-Syatibi hukum jual beli, dapat berubah menjadi wajib pada keadaan tertentu.¹² Ayat tersebut juga menjelaskan bahwa Allah membolehkan jual beli dengan cara yang baik dan sesuai dengan ketentuan hukum Islam, yaitu jual beli yang jauh dan tipu daya, unsur riba, paksaan, kebatilan serta didasarkan atas suka sama suka dan saling merelakan (ikhlas).

عن رفاعة بن رافع ان رسول الله صلى الله عليه وسلم سئل أي أطيب الكسب؟ قال :
عمل لرجل بيده وكل بيع مبرور (رواه البخارى وصححه الحاكم)

Artinya :“Dari Rifa’ah bin Rufi’ sesungguhnya Rasulullah Saw pernah bersabda saat ditanya tentang usaha apakah yang paling baik? Rasulullah menjawab : usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur). (HR. al-Hazar dan Al-Hakim).¹³

Dari hadits tersebut dapat dipahami bahwa usaha yang paling baik adalah usaha sendiri tanpa menggantungkan diri pada orang lain dan setiap jual beli yang dilakukan dengan kejujuran tanpa ada kecurangan. Sehingga mendapat berkah dari Allah SWT.

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : (غَلَا السَّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ! غَلَا السَّعْرُ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ -

¹¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’am dan Terjemahnya*, hlm. 108.

¹² Abdul Aziz Dahlan, et.all., *Ensiklopedia Hukum Islam*, Jakarta : PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 1997, hlm. 828.

¹³ Muhammad bin Ismail al-Shan’any, *Subul al-Salam*, Juz III, Beirut: Daar al-Kutb al-Ilmiyah, 1988, hlm. 9

تَعَالَى-، وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ (رَوَاهُ الْحَمْسَةُ إِلَّا النَّسَائِيُّ،
وَصَحَّحَهُ ابْنُ حِبَّانَ

Artinya: “Anas Ibnu Malik berkata: Pada zaman Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam pernah terjadi kenaikan harga barang-barang di Madinah. Maka orang-orang berkata: Wahai Rasulullah, harga barang-barang melonjak tinggi, tentukanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Sesungguhnya Allahlah penentu harga, Dialah yang menahan, melepas dan pemberi rizki. Dan aku berharap menemui Allah dan berharap tiada seorangpun yang menuntutku karena kasus penganiayaan terhadap darah maupun harta benda." (Riwayat Imam Lima kecuali Nasa'i. Hadits shahih menurut Ibnu Hibban).¹⁴

C. Etika Jual Beli Dalam Islam

Jual beli berasal dari bahasa arab (*arabal-bai'*) artinya menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Dalam prakteknya, bahasa ini terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *as-syira'* (beli).Maka, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga beli.¹⁵

Sedangkan secara terminologi pengertian jual beli adalah sebagai berikut:

1. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan cara melepas hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling suka.
2. Pemilikan harta benda dengan jalan tukar menukar yang sesuai dengan aturan syara'.

¹⁴ Ibid., hlm. 172

¹⁵ Yazid Afandi, “*Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*”, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2012, hlm. 53.

3. Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola dengan ijab dan qabul, dengan cara sesuai dengan syara.
4. Tukar menukar benda dengan benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).
5. Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang dibolehkan.
6. Aqad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta maka jadilah penukaran hak milik secara tetap.¹⁶

Menurut pengertian syara', Sayyid Sabiq mrnjelaskan jual beli merupakan pertukaran harta atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan. Sementara menurut Ibrahim Muhammad al-Jamal, jual beli ialah tukar menukar harta secara suka sama suka atau memindahkan milik dengan mendapat pertukaran menurut cara yang diizinkan agama.¹⁷

Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa pengertian jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.¹⁸

¹⁶ Hendi Suhendi, "*Fiqh Muamalah*", Jakarta: Rajawali Pers, 2010, hlm. 67-68

¹⁷ Ibrahim Muhammad al-Jamal, *Fiqh al-Mar'ah al-Muslimah*, Terj. Anshori Umar Sitanggal, "Fiqih Wanita", Semarang: CV Asy-Syifa, 1986, hlm. 490.

¹⁸ Hendi Suhendi, Op.cit., Hlm. 69

Islam menganut mekanisme pasar yang berasaskan kebebasan. Namun demikian bukan berarti kebebasan tersebut berlaku mutlak, akan tetapi kebebasan yang dibungkus oleh frame syari'ah. Dengan maksud dalam segala bentuk penentuan harga diperoleh dan adanya permintaan dan penawaran yang berlaku sehingga perubahan harga yang tidak didasarkan pada permintaan dan penawaran adalah perbuatan zalim, seperti adanya penimbunan, monopoli dan lain sebagainya.

Dalam menjalankan praktik persaingan sempurna, satu hal yang tidak dapat dilupakan yaitu harga. Harga adalah penentu nilai uang-barang dan harga barang. Dengan adanya harga, maka masyarakat dapat menjual suatu barang yang mereka miliki dengan harga yang umum dan dapat diterima.

Menurut M. Abdul Manan keengganan orang Islam untuk menentukan harga pasar sebagai sarana menuju kesejahteraan sosial membuat fungsi dari kelenturan harga kebutuhan dan penawaran (*supply*) menurut adat dan kebiasaan jadi terbatas. Reaksi terhadap “keperluan” akan perubahan dalam “pemasukan” sebagai hal yang lebih penting daripada “harga” dalam ekonomi Islam. Kewajiban yang utama dalam analisis ekonomi Islam adalah menganalisa faktor-faktor atau kekuatan-kekuatan dasar yang mempengaruhi “asal-usul” kebutuhan dan penawaran (*supply*).¹⁹

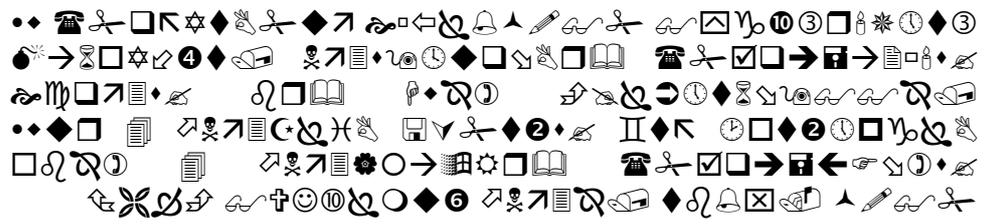
¹⁹ M. Abdul Manan, “*Teori Dan Praktek Ekonomi Islam*”, Alih Bahasa M. Nastangin, Jakarta: PT.Intermasa, 1992, hlm. 151.

Hal ini seperti keengganan Rasulullah Saw pada saat diminta untuk mematok suatu harga, sebagaimana dalam hadits;

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: (غَلَا السَّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ! غَلَا السَّعْرُ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ - تَعَالَى -، وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ) رَوَاهُ الْحَمْسَةُ إِلَّا النَّسَائِيُّ، وَصَحَّحَهُ ابْنُ حِبَّانَ

Artinya: “Anas Ibnu Malik berkata: Pada zaman Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam pernah terjadi kenaikan harga barang-barang di Madinah. Maka orang-orang berkata: Wahai Rasulullah, harga barang-barang melonjak tinggi, tentukanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Sesungguhnya Allahlah penentu harga, Dialah yang menahan, melepas dan pemberi rizki. Dan aku berharap menemui Allah dan berharap tiada seorangpun yang menuntutku karena kasus penganiayaan terhadap darah maupun harta benda." Riwayat Imam Lima kecuali Nasa'i. Hadits shahih menurut Ibnu Hibban.²⁰

Penghargaan Islam terhadap mekanisme pasar berdasar pada ketentuan Allah bahwa perniagaan harus dilakukan secara baik dengan rasa suka sama suka (*antaradim minkum/mutual goodwill*). Dalam al-Qur'an dinyatakan:



Artinya:“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu...”(An-Nisa: 29)²¹

²⁰ Al-Hafizh Ibn Hajar Al-Asqalani, “Terj. Lengkap Bulughul Maram”, Jakarta: Akbarmedia cet. 7, 2012, hlm. 203.

²¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, hlm. 108

Agar mekanisme pasar dapat berjalan dengan baik dan terjadi suka sama suka (*mutual goodwill*) bagi para pelakunya, maka nilai moralitas mutlak harus ditegakkan.²² Dalam mewujudkan nilai moralitas tersebut seorang pedagang haruslah memiliki modal dasar, diantaranya:

1. Bertanggung jawab
2. Mandiri
3. Kreatif
4. Mampu mengambil pelajaran dan pengalaman
5. Selalu optimis dan tidak pernah putus asa
6. Jujur dan dapat dipercaya
7. Sabar dan tidak panik.²³

Islam melarang perniagaan negatif yang dapat merusak mekanisme pasar Islami, diantaranya:

- a. Menemui orang-orang Desa sebelum mereka masuk ke dalam pasar untuk membeli benda-bendanya dengan harga semurah-murahnya, sebelum mereka tahu harga pasaran, kemudian ia jual dengan harga yang setinggi-tingginya (*Tallaqi Al-Rukban*).
- b. Menawar barang yang sedang ditawarkan orang lain.²⁴
- c. Penciptaan permintaan semu untuk menaikkan harga (*najasy*). Si penjual bekerja sama dengan orang lain agar memuji barangnya atau menawarkan barangnya dengan harga tinggi agar orang lain tertarik pula

²² Op.,cit., Nur Rianto Al-Arif, hlm. 178.

²³ Prof. Dr. Veithzal Rivai, SE.,MM,MBA, "Islamic Marketing", Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, hlm. 41-45.

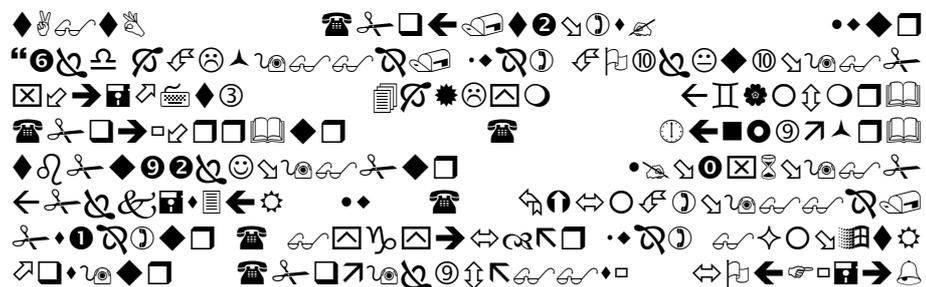
²⁴ Sayyid Sabiq, "*Fiqh Sunah*", cet. 12, Bandung: Al-Ma'arif, 2001, hlm 207

untuk membeli.²⁵ Najasy dilarang karena dapat menaikkan harga barang-barang yang dibutuhkan oleh para pembeli. Sabda Rasulullah:

و عنه رضي الله عنه قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن النجش.
(متفق عليه)

Artinya: Dari Ibnu Umar r.a berkata; “Rasulullah Saw melarang jual beli dengan cara najasy (memuji-muji) barang dagangan secara berlebihan agar mudah laku. (Muttafaqun Alaih)²⁶

- d. Usaha sengaja menimbun untuk menghambat pasokan barang agar harga pasar menjadi tinggi (*ikhtikar*). Mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi (*monopoly rent*).²⁷
- e. Penipuan (*tadlis*). Kondisi ideal dalam pasar adalah apabila penjual dan pembeli mempunyai informasi yang sama tentang barang yang akan diperjual-belikan. Apabila salah satu pihak tidak mempunyai informasi seperti yang dimiliki oleh pihak lain, maka salah satu pihak akan merasa dirugikan dan terjadi kecurangan/penipuan.²⁸ Firman Allah dalam surat al-An’am: 152



²⁵ Adiwarmarman A Karim, “*Ekonomi Mikro Islam*”, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, hlm. 152.
²⁶ Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Ashqalani, “*Bulugh Al Maram Min Adillat Al-Ahkam*”, Beirut: Al-Maktabah al-Tijariyah al-Kubra, hlm. 173.
²⁷ Nur Rianto Al Arif dan Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2010, hlm.284 .
²⁸ Adiwarmarman A Karim, Op,cit., hlm. 155.



Artinya: “Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.” (QS. Al-An’am: 152)²⁹

Macam-macam *tadlis* diantara; *tadlis* kuantitas (menjual barang kuantitas sedikit dengan harga barang kuantitas tinggi), *tadlis* kualitas (menyembunyikan cacat atau kualitas barang yang buruk yang tidak sesuai dengan yang disepakati oleh penjual dan pembeli), *tadlis* harga (menjual barang dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar karena ketidaktahuan pembeli atau penjual), dan *tadlis* waktu penyerahan.³⁰

- f. Kolusi pedagang untuk membuat harga di atas harga normal (*bai al-hadir lil badi*).
- g. *Bay’ ba’dh ‘ala ba’dh*. Praktik bisnis ini adalah dengan melakukan lompatan atau penurunan harga oleh seorang dimana kedua belah pihak yang terlibat tawar menawar masih dalam tahap negoisasi atau baru akan menyelesaikan penetapan harga. Menurut rasulullah hal

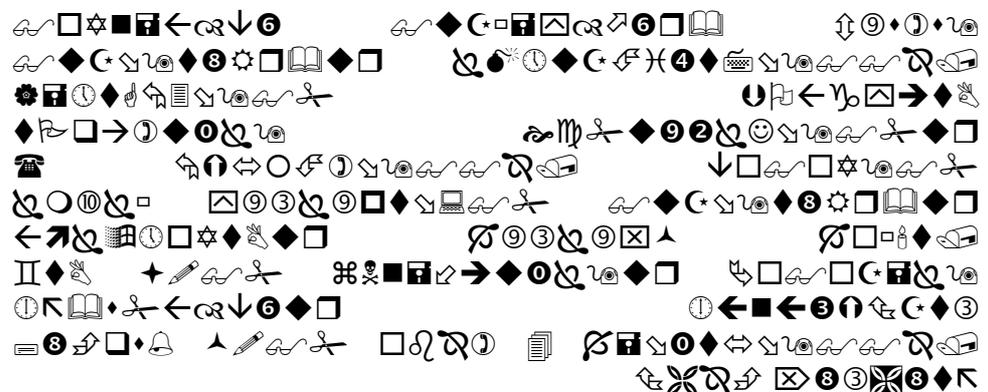
²⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an Dan Terjemahannya*, hlm. 200.

³⁰ M. Nur Rianto Al Arif, “*Dasar-Dasar Ekonomi Islam*”, Solo: PT. Era Adicitra Intermedia, 2011, hlm. 286-290.

semacam ini akan mengakibatkan kenaikan harga yang tidak diinginkan.³¹

Pada zaman peradaban kuno konsepsi dan doktrin tentang harga lebih banyak berpijak pada basis filsafat ketimbang ekonomi. Tujuan harga yang adil pada zaman ini adalah menjamin tegaknya keadilan. Dalam prakteknya filsafat memerlukan otoritas yang bisa menggunakan kekuatannya untuk memaksa adanya harga yang adil sejak salah satu pusat perhatian dari pemerintahan pada zaman itu adalah menciptakan harga yang adil dan mencegah terjadinya pemerasan dalam bentuk apapun.

Keadilan merupakan salah ,satu hal yang sangat ditekankan dalam al-qur'an sebagaimana dijelaskan dalam ayat di bawah ini:



Artinya:”Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa. (Q.S Al-Haddid: 25)³²

³¹ Drs. Nur Chamid, MM, “Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam”, Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2010, Hlm. 28.

³² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemaahannya*, hlm. 791.

barang untuk menjual barang tibunannya, membuang jaminan atas harta milik dan sebagainya.³⁵

Hal yang sama dapat dilihat dalam laporan tentang khalifah Umar bin Khattab dalam menetapkan nilai baru atas uang setelah daya beli dirham turun yang menyebabkan terjadinya inflasi. Demikian pula pada salah satu surat kenegaraan khalifah Ali bin Abi Thalib, yang mengatur permasalahan barang cacat yang dijual, perebutan kuasa, memaksa seorang penimbun untuk menjual tibunannya, menetapkan harga terlalu tinggi, dan sebagainya.

Secara umum tokoh-tokoh Islam berpandangan bahwa harga yang adil adalah yang dibayar untuk objek yang sama yang diberikan pada waktu dan tempat diserahkan. Lebih jauh lagi, tokoh-tokoh Islam menyebut harga yang adil sebagai harga “*ekuivalen*”. Dengan demikian dapat kita lihat bahwa konsep harga yang adil telah ada di dalam yurisprudensi Islam sejak awal, namun belum mendapat perhatian khusus karena belum disinggung secara spesifik.

Dalam membahas masalah harga, Ibnu Thaimiyah sering menyinggung dua macam istilah, yaitu: kompensasi yang setara (*‘iwad al-misl*) dan harga yang setara (*‘saman al-misl*). Dia berkata: “kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara dan itulah esensi dari keadilan”. Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga. Harga yang tidak adil dan setara terlarang serta harga yang adil dan

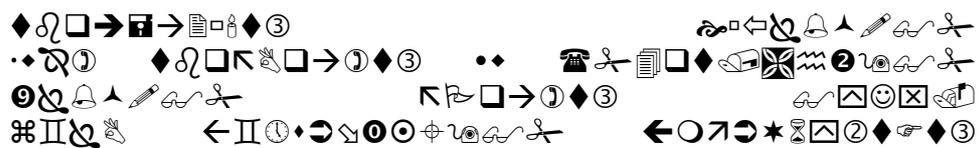
³⁵ <http://www.referensimakalah.com/2013/02/konsep-harga-menurut-teolog-muslim.html>, diakses pada tanggal 18-10-2013 pukul 20.00

disukai. Dia memperhitungkan harga yang setara itu sebagai harga yang adil.³⁶

Harga yang setara didefinisikan sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dimana harga yang berlaku merefleksikan nilai tukar yang setara dengan barang tersebut, diterima secara umum, dan berlangsung pada waktu dan tempat tertentu. Oleh karena itu, harga yang dijalankan atas dasar penipuan bukanlah harga yang setara, hal ini menandakan bahwa harga yang setara haruslah harga yang kompetitif tanpa unsur penipuan.

Sasaran utama dari adanya konsep harga yang adil adalah memelihara keadilan dalam perekonomian. Untuk menciptakan masyarakat yang adil, maka diperlukan adanya konsep yang jelas mengenai pemberlakuan harga. Pemerintah sebagai otoritas harus menjamin terjadinya harga yang adil agar terjadi keadilan dalam transaksi yang terjadi di masyarakat. Harga yang adil akan memelihara masyarakat dari tindakan eksploitasi yang mungkin terjadi sekaligus melindungi hak-hak konsumen dan produsen.

Selanjutnya pasar yang adil akan melahirkan harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan, sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan oleh Allah SWT. sebagaimana ayat berikut:



³⁶ A. A Islahi, "Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah", Surabaya: PT Bina Ilmu Offset, 1997, hlm. 93-94

Pasar yang adil akan melahirkan harga yang wajar dan juga tingkat laba yang tidak berlebihan, sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan oleh Allah SWT. Menurut Ibnu Taimiyah, jika seorang pedagang menjual sesuai dengan aturan main yang telah ditetapkan dalam mekanisme pasar tetapi harga tetap naik karena sedikitnya barang dan banyaknya permintaan (sesuai dengan hukum jual beli) maka hal ini dikembalikan kepada Allah SWT, tetapi jika pedagang menetapkan harga menurut kehendak mereka, ini adalah tindakan yang tidak adil.³⁹

Secara umum tokoh-tokoh Islam berpandangan bahwa harga yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek yang sama yang diberikan pada waktu dan tempat diserahkan. Lebih jauh lagi, tokoh-tokoh Islam menyebut harga yang adil sebagai (*thaman al-mithl*) harga equivalen.⁴⁰

D. Pandangan Ulama Tentang Harga

Konsep harga dalam ekonomi Islam banyak menjadi daya tarik bagi para pemikir Islam dengan menggunakan kondisi ekonomi di sekitarnya dan pada masanya, pemikir tersebut antara lain:

1. Abu Yusuf

Abu Yusuf adalah seorang ketua mahkamah Agung (*Qadhi Al-Qudhah*) pada kekhalifahan Harun al-Rasyid. Ia menulis buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam yang berjudul Kitab *al-Kharaj*.

³⁹ Dr. Yusuf Qardawi, "*Norma Dan Etika Ekonomi Islam*", Jakarta: Gema Insani Press, 1997, hlm. 257

⁴⁰ <http://artikelmahasiwa.blogspot.com/2013/03/pemikiran-ekonomi-ibnu-taimiyah.html>, diakses pada tanggal 18-10-2013 pukul 20.00

Abu Yusuf tercatat sebagai ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar dan harga. Tulisan pertamanya menguraikan tentang naik dan turunnya produksi yang dapat mempengaruhi harga.⁴¹

Fenomena yang terjadi pada masa Abu Yusuf adalah, ketika terjadi kelangkaan barang maka harga cenderung akan tinggi, sedangkan pada saat barang tersebut melimpah, maka harga cenderung untuk turun atau lebih rendah.⁴²

Peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan peningkatan atau penurunan permintaan, atau peningkatan atau penurunan dalam produksi. Abu Yusuf mengatakan:

*“Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga dengan mahal tidak disebabkan karena kelangkaan makanan. Murah dan mahal merupakan ketentuan Allah. Kadang makanan sangat sedikit tetapi murah.”*⁴³

Pandangan Abu Yusuf di atas menunjukkan adanya hubungan negatif antara persediaan (*supply*) dengan harga. Hal ini adalah benar bahwa harga itu tidak tergantung pada *supply* itu sendiri, oleh karena itu berkurangnya atau bertambahnya harga semata-mata tidak berhubungan dengan bertambah atau berkurangnya dalam produksi.

Dalam hal ini, Abu Yusuf tampaknya menyangkal pendapat umum mengenai hubungan terbalik antara permintaan dan harga. Pada kenyataannya harga tidak tergantung pada penawaran saja tetapi juga

⁴¹ Ibid., hlm. 352

⁴² Adiwarmam Azwar Karim, “Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam”, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, hlm. 249-250

⁴³ Muhammad, op. cit., hlm. 353

permintaan. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada variabel lain yang mempengaruhi akan tetapi beliau tidak menjelaskan secara rinci. Bisa jadi variable itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu Negara, atau penimbunan dan penahanan barang.⁴⁴

Dalam analisis ekonomi pada masalah pengendalian harga, Abu Yusuf menentang penguasa yang menetapkan harga. Hal tersebut didasarkan pada hadits Nabi Saw “ *Pada masa rasulullah Saw harga-harga melambung tinggi, para sahabat mengadu kepada Rasulullah dan memintanya agar melakukan penetaapan harga. Rasulullah saw bersabda; tinggi rendahnya harga barang merupakan bagian dari ketentuan allah, kita tidak bisa mencampuri urusan dan ketetapan-Nya.*⁴⁵

Menurutnya harga merupakan ketentuan Allah. Maksudnya adalah harga akan terbentuk sesuai dengan hukum alam yang berlaku di suatu tempat dan waktu tertentu sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi harga itu sendiri. Pendapat Abu Yusuf ini relevan pada pasar persaingan sempurna dimana banyak penjual dan banyak pembeli sehingga harga ditentukan oleh pasar.⁴⁶

2. Al-Ghazali

Seperti halnya para cendikiawan muslim terdahulu, perhatian al-Ghazali terhadap kehidupan masyarakat tidak terfokus pada satu bidang tertentu tetapi meliputi seluruh aspek kehidupan manusia. Ia melakukan studi keislaman secara luas untuk mempertahankan ajaran agama Islam.

⁴⁴ Muhammad, *ibid.*, hlm. 354

⁴⁵ Al-Hafizh Ibn Hajar Al-Asqalani, “*Terj. Lengkap Bulughul Maram*”, Jakarta: Akbarmedia cet. 7, 2012, hlm. 203

⁴⁶<http://www.referensimakalah.com/2013/02/konsep-harga-menurut-teolog-muslim.html>, diakses pada tanggal 18-10-2013 pukul 20.00

Perhatiannya di bidang ekonomi terkandung dalam ilmu fiqihnya karena pada hakikatnya, merupakan bagian yang tak terpisahkan dari fiqih Islam.

Pemikiran sosio ekonomi Al-Ghazali berakar pada sebuah konsep yang dia sebut sebagai fungsi kesejahteraan sosial Islami. Tema yang menjadi pangkal seluruh karyanya adalah konsep *maslahat* atau kesejahteraan bersama sosial atau *utilitas* (kebaikan bersama), yakni sebuah konsep yang mencakup semua aktivitas manusia dan membuat kaitan erat antara individu dengan masyarakat.⁴⁷

Menurut Al-Ghazali, kesejahteraan (*maslahah*) dari suatu masyarakat tergantung kepada pencarian dan pemeliharaan lima tujuan dasar, yakni agama (*al-dien*), hidup atau jiwa (*nafs*), keluarga atau keturunan (*nasl*), harta atau kekayaan (*mal*), dan intelek atau akal (*aql*). Ia menitikberatkan bahwa sesuai tuntunan wahyu, tujuan utama umat manusia adalah untuk mencapai kebaikan di dunia dan akhirat (*maslahat at-din wa al-dunya*).⁴⁸

Al-Ghazali mendefinisikan aspek ekonomi dari fungsi kesejahteraan sosialnya dalam kerangka sebuah *hierarki utilitas* individu dan social yang *tripartite*, yakni kebutuhan (*daruriat*), kesenangan atau kenyamanan (*hajat*), dan kemewahan (*tahsiniat*). Hierarki tersebut merupakan klasifikasi peninggalan tradisi Aristotelian yang disebut dengan kebutuhan

⁴⁷ Adiwarmarman Azwar Karim, Op.cit., hlm. 317-318

⁴⁸ Abu Hamid Al-Ghazali, "Ihya' Ulum al-Din", Bairut: dar al-Nadwah, t.t, juz 2, hlm. 109

ordinal yang terdiri dari kebutuhan dasar, kebutuhan terhadap barang-barang eksternal dan kebutuhan terhadap barang-barang psikis.⁴⁹

Selain itu, menurut al-Ghazali hukum alam adalah segala sesuatu, yakni sebuah ekspresi berbagai hasrat yang timbul dari diri sendiri untuk saling memuaskan kebutuhan ekonomi.⁵⁰ Begitu pula dengan pendapat al-Ghazali mengenai pasar merupakan keteraturan alami (*natural order*),⁵¹ yaitu harga di pasar akan terbentuk secara alami sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi harga, dan pendapat al-Ghazali ini lebih cocok pada pasar persaingan sempurna. Keluasan pandangannya dapat kita lihat dari kutipan berikut ini:

*“Mungkin saja petani hidup ketika peralatan pertanian tidak tersedia. Sebaliknya, pandai besi dan tukang kayu hidup ditempat yang tidak memiliki lahan pertanian. Jadi, petani membutuhkan pandai besi dan tukang kayu, dan mereka pada gilirannya membutuhkan petani. Secara alami masing-masing akan ingin untuk memenuhi kebutuhannya dengan memberikan sebagian miliknya untuk dipertukarkan. Dapat pula terjadi tukang kayu membutuhkan makanan dengan menawarkan alat-alatnya, tetapi petani tidak membutuhkan alat-alat tersebut. Atau, jika petani membutuhkan alat-alat, tukang kayu tidak membutuhkan makanan. Keadaan ini menimbulkan masalah. Oleh karena itu, secara alami pula orang akan terdorong untuk menyediakan tempat penyimpanan alat-alat di satu pihak dan tempat penyimpanan hasil pertanian di lain pihak. Tempat inilah yang kemudian didatangi pembeli sesuai kebutuhan masing-masing sehingga terbentuklah pasar. Petani, tukang kayu, dan pandai besi yang tidak dapat langsung melakukan barter, juga terdorong pergi ke pasar ini. Bila di pasar juga tidak ditemukan orang yang melakukan barter, ia akan menjual pada pedagang dengan harga yang relative murah untuk kemudian disimpan sebagai persediaan. Pedagang kemudian menjualnya dengan suatu tingkat keuntungan. Hal ini berlaku untuk setiap jenis barang”.*⁵²

⁴⁹ Adiwarmarman Azwar Karim, Op.cit., hlm. 318

⁵⁰ Ibid., hlm. 323

⁵¹ Muhammad, Op.cit., hlm. 354

⁵² Abu Hamid Al-Ghazali, “Ihya’ Ulum alDin”, Beirut: Dar al Nadwah, vol. 3, hlm. 227

Secara eksplisit Al-Ghazali juga menjelaskan mengenai perdagangan regional, bahwa:

Praktek-praktek ini terjadi di berbagai kota dan negara. Orang-orang yang melakukan perjalanan ke berbagai tempat untuk mendapatkan alat-alat dan makanan dan membawanya ke tempat lain. Urusan ekonomi orang akhirnya diorganisasikan ke kota-kota yang mungkin tidak mempunyai alat-alat yang dibutuhkan, dan ke desa-desa yang mungkin tidak memiliki semua bahan makanan yang dibutuhkan. Keadaan inilah yang pada gilirannya menimbulkan kebutuhan alat transportasi. Terciptalah kelas pedagang regional dalam masyarakat. Motifnya tentu saja mencari keuntungan. Para pedagang ini bekerja keras memenuhi kebutuhan orang lain dan mendapatkan keuntungan dan makan oleh orang lain juga.⁵³

Al-Ghazali menyadari kesulitan ekonomi system barter, perlunya spesialisasi dan pembagian kerja menurut daerah dan sumber daya setempat. Ia juga menyadari pentingnya perdagangan untuk memberikan nilai tambah terhadap barang-barang karena perdagangan membuat barang-barang dapat dijangkau pada waktu dan tempat dimana dibutuhkan. Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa keuntunganlah yang menjadi motif perdagangan, lebih lanjut Al-Ghazali juga menyebutkan pentingnya peran pemerintah dalam menjamin keamanan jalur perdagangan demi kelancaran perdagangan dan pertumbuhan ekonomi. Ia bahkan memberikan kode etik yang dirumuskan dengan baik bagi masyarakat bisnis.

Walaupun al-Ghazali tidak menjelaskan konsep permintaan dan penawaran dalam terminologi modern. Terdapat banyak bagian dari buku-bukunya yang berbicara mengenai harga yang berlaku, seperti yang

⁵³ Abu Hamid Al Ghazali, *ibid.*,

ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep ini kemudian dikenal sebagai *al-tsaman al-adl* (harga yang adil) dikalangan ilmuwan Muslim atau *equilibrium price* (harga keseimbangan) dikalangan ilmuwan Eropa kontemporer.⁵⁴

Sejalan dengan konsep permintaan dan penawaran, menurutnya untuk kurva penawaran “naik dari kiri naik ke bawah kanan atas” dinyatakan sebagai, “jika petani tidak mendapatkan pembeli dan barangnya, maka ia akan menjual pada harga yang lebih murah.” Sementara untuk kurva permintaan yang “turun dari kiri atas ke kanan bawah” dijelaskan sebagai “harga dapat diturunkan dengan mengurangi permintaan”.⁵⁵

Seperti halnya pemikir lain pada masanya, al-Ghazali juga berbicara tentang harga yang biasanya langsung dihubungkan dengan keuntungan. Keuntungan belum secara jelas dikaitkan dengan pendapatan dan biaya. Bagi al-Ghazali keuntungan adalah kompensasi dari kepayahan perjalanan, risiko bisnis, dan ancaman diri keselamatan si pedagang. Walaupun ia tidak setuju dengan keuntungan yang berlebih untuk menjadi motivasi pedagang bagi al-Ghazali keuntungan sesungguhnya adalah keuntungan di akhirat kelak. Adapun keuntungan normal menurutnya adalah berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang.⁵⁶

⁵⁴ Adiwarmarman Azwar Karim, OP.cit., hlm. 325

⁵⁵ Muhammad, Op.cit., hlm. 356

⁵⁶ Adiwarmarman Azwar Karim, Op.cit., hlm. 326-327

3. Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah menjelaskan mengenai mekanisme pertukaran, ekonomi pasar bebas, dan bagaimana kecenderungan harga terjadi sebagai akibat dari kekuatan permintaan dan penawaran.⁵⁷ Jika permintaan terhadap barang meningkat sementara penawaran menurun harga akan naik. Begitu sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil, atau mungkin tindakan yang tidak adil.

Hal ini terjadi karena pada masanya ada anggapan bahwa peningkatan harga merupakan akibat dari ketidakadilan dan tindakan dari melanggar hukum dari pihak penjual, atau mungkin sebagai akibat manipulasi pasar.

Ibnu Taimiyah berkata:

“Naik dan turunnya harga tak selalu berkaitan dengan kezaliman. (zulm) yang dilakukan seseorang. Sesekali alasannya adalah adanya kekurangan dalam produksi atau penurunan impor dari barang-barang yang diminta. Jika membutuhkan peningkatan jumlah barang sementara kemampuannya menurun, harga dengan sendirinya akan naik. Di sisi lain, jika kemampuan penyediaan barang meningkat dan permintaannya menurun, harga akan turun. Kelangkaan dan kelimpahan tak mesti diakibatkan oleh perbuatan seseorang. Bisa saja berkaitan dengan sebab yang takmelibatkan ketidakadilan. Atau sese kali bisa juga disebabkan ketidakadilan. Maha besar Allah yang menciptakan kemauan pada hati manusia.”⁵⁸

Menurut Ibnu Taimiyah, penawaran bisa datang dari produksi domestik dan impor. Perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan,

⁵⁷ Muhammad,, Op.cit., hlm. 357

⁵⁸ Muhammad, ibid.,

sedangkan permintaan sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan. Besar kecilnya kenaikan harga tergantung pada besarnya perubahan penawaran dan permintaan. Namun, apabila transaksi sudah sesuai aturan, maka kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah. Sebagaimana ditegaskan oleh Ibn Taimiyah, bahwa:

“Apabila orang-orang menjual barang dagangannya dengan cara yang dapat diterima secara umum tanpa disertai dengan kezaliman dan harga-harga mengalami kenaikan sebagai konsekuensi dari penurunan jumlah barang (qilah al-syai), atau peningkatan jumlah penduduk (katsrah al-khalq), hal ini disebabkan oleh Allah Swt.”⁵⁹

Hal tersebut menunjukkan sifat yang impersonal. Menurut Ibn Taimiyah, dua factor penyebab pergeseran kurva permintaan dan penawaran yaitu tekanan pasar yang otomatis dan perbuatan melanggar hukum dari penjual, seperti penimbunan.

Di sisi lain, Ibnu Taimiyah mengidentifikasi beberapa faktor lain yang mempengaruhi permintaan dan penawaran yang mempengaruhi harga pasar, yaitu:

- a. Keinginan masyarakat (*raghbah*) terhadap berbagai jenis barang yang berbeda dan selalu berubah-ubah. Perubahan ini sesuai dengan langka atau tidaknya barang-barang yang diminta. Semakin sedikit jumlah suatu barang yang tersedia akan semakin diminati oleh masyarakat.
- b. Jumlah para peminat (*tullab*) terhadap suatu barang. Jika jumlah masyarakat yang menginginkan suatu barang tersebut akan semakin meningkat, dan begitu pula sebaliknya.

⁵⁹ Ibn Taumiyah, “Al-Hisbah fi’l Islam”, Cairo: Dar al Sha’b, 1971, hlm. 24

- c. Lemah atau kuatnya kebutuhan terhadap suatu barang serta besar atau kecilnya tingkat dan ukuran kebutuhan. Apabila kebutuhan besar dan kuat, harga akan naik. Sebaliknya jika kebutuhan kecil dan lemah harga akan turun.
- d. Kualitas pembeli (*al-mu'awid*). Jika pembeli adalah seorang yang kaya dan terpercaya dalam membayar utang, harga yang diberikan lebih rendah. Sebaliknya, harga yang diberikan lebih tinggi jika pembeli adalah seorang yang sedang bangkrut, suka mengulur-ulur pembayaran utang serta mengingkari utang.
- e. Jenis uang yang digunakan dalam transaksi. Harga akan lebih rendah jika pembayaran dilakukan dengan menggunakan uang yang umum dipakai daripada uang yang jarang dipakai.
- f. Tujuan transaksi yang menghendaki adanya kepemilikan resiprokal diantara kedua belah pihak. Harga suatu barang yang telah tersedia di pasaran lebih rendah daripada harga suatu barang yang belum ada di pasaran. Begitu pula halnya harga akan lebih rendah jika pembayaran dilakukan secara tunai daripada pembayaran dilakukan secara angsuran.
- g. Besar kecilnya biaya harus dikeluarkan oleh produsen atau penjual. Semakin besar biaya yang dibutuhkan oleh produsen atau penjual untuk menghasilkan atau memperoleh barang akan semakin tinggi pula harga yang diberikan, dan begitu pula sebaliknya.⁶⁰

⁶⁰ Adiwarmman Azwar Karim, loc.cit., hlm. 366-367

Jika transaksi telah berjalan sesuai dengan ketentuan yang ada tetapi harga tetap naik, menurut Ibnu Taimiyah ini merupakan kehendak Allah. Maksudnya pelaku pasar bukanlah satu-satunya faktor yang menentukan harga tetapi ada beberapa faktor lain yang mempengaruhi harga, yang dalam hal ini dapat disebut dalam hukum alam dalam proses jual beli.

Ibnu Taimiyah menentang peraturan yang berlebihan saat kekuatan pasar secara bebas bekerja untuk menentukan harga yang kompetitif. Dengan tetap memperhatikan pasar tidak sempurna, ia merekomendasikan bahwa bila penjual melakukan penimbunan dan menjual pada harga yang lebih tinggi dibanding normal padahal orang membutuhkan barang ini, maka penjual diharuskan menjualnya pada tingkat harga ekuivalen. Apabila ada elemen-elemen monopoli (khususnya dalam pasar bahan makanan dan kebutuhan pokok lainnya), pemerintah harus melarang kekuatan monopoli.

Dari hal tersebut jelaskan bahwa di dalam pasar harus terjadi kejujuran, transparan, dan kebebasan dalam memilih barang yang ingin dibeli.

4. Ibnu Kaldun

Ibnu Kaldun merupakan seorang pemikir yang terakhir menjelaskan mengenai pasar dan harga. Dalam bukunya yang berjudul *Al-Muqadimah*, terutama dalam bab "*price in town*" (harga-harga di kota-kota), Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi barang kebutuhan pokok dan mewah. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya

populasinya akan bertambah banyak, maka harga-harga kebutuhan pokok akan mendapatkan prioritas pengadaannya. Akibatnya penawaran meningkat dan ini berarti turunnya harga. Sedangkan untuk barang-barang mewah, permintaannya akan meningkat sejalan dengan berkembangnya kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya harga barang mewah akan meningkat.⁶¹

Bagi Ibnu Khaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang-barang lain terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Bila suatu barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah.

Dalam penentuan harga di pasar atas sebuah produksi, faktor yang sangat berpengaruh adalah permintaan dan penawaran. Ibnu Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya penurunan penawaran atau kenaikan permintaan akan menyebabkan penurunan harga. Penurunan harga yang sangat drastis akan merugikan pengrajin dan pedagang serta mendorong mereka keluar dari pasar, sedangkan kenaikan harga yang drastis akan menyusahkan konsumen. Harga “damai” dalam kasus seperti ini sangat diharapkan oleh kedua belah pihak, karena ia tidak saja memungkinkan para pedagang mendapatkan tingkat pengembalian

⁶¹ Muhammad., loc.cit., hlm. 361

yang ditolerir oleh pasar dan juga mampu menciptakan kegairahan pasar dengan meningkatkan penjualan untuk memperoleh tingkat keuntungan dan kemakmuran tertentu. Akan tetapi, harga yang rendah dibutuhkan pula, karena memberikan kelapangan bagi kaum miskin yang menjadi mayoritas dalam sebuah populasi.

Dengan demikian, tingkat harga yang stabil dengan biaya hidup yang relatif rendah menjadi pilihan bagi masyarakat dengan sudut pandang pertumbuhan dan keadilan dalam perbandingan masa inflasi dan deflasi. Inflasi akan merusak keadilan, sedangkan deflasi mengurangi insentif dan efisiensi. Harga rendah untuk kebutuhan pokok seharusnya tidak dicapai melalui penetapan harga baku oleh negara karena hal itu akan merusak insentif bagi produksi.

Faktor yang menetapkan penawaran, menurut Ibnu Khaldun, adalah permintaan, tingkat keuntungan relatif, tingkat usaha manusia, besarnya tenaga buruh termasuk ilmu pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki, ketenangan dan keamanan, dan kemampuan teknik serta perkembangan masyarakat secara keseluruhan. Jika harga turun dan menyebabkan kebangkrutan modal menjadi hilang, insentif untuk penawaran menurun, dan mendorong munculnya resesi, sehingga pedagang dan pengrajin menderita. Pada sisi lain, faktor-faktor yang menentukan permintaan adalah pendapatan, jumlah penduduk, kebiasaan dan adat istiadat masyarakat, serta pembangunan dan kemakmuran masyarakat secara umum.

Menurut Ibnu Khaldun, seorang individu tidak akan dapat memenuhi seluruh kebutuhan ekonominya seorang diri, melainkan mereka harus bekerjasama dengan pembagian kerja dan spesialisasi. Apa yang dapat dipenuhi melalui kerjasama yang saling menguntungkan jauh lebih besar daripada apa yang dicapai oleh individu-individu secara sendirian. Dalam teori modern, pendapat ini mirip dengan teori *comparative advantage*.

Faktor terpenting untuk prospek usaha adalah meringankan seringan mungkin beban pajak bagi pengusaha untuk menggairahkan kegiatan bisnis dengan menjamin keuntungan yang lebih besar (setelah pajak). Pajak dan bea cukai yang ringan akan membuat rakyat memiliki dorongan untuk lebih aktif berusaha sehingga bisnis akan mengalami kemajuan. Pajak yang rendah akan membawa kepuasan yang lebih besar bagi rakyat dan berdampak kepada penerimaan pajak yang meningkat secara total dari keseluruhan penghitungan pajak.⁶²

Mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan menurut Ibnu Khaldun karena adanya pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan. Setelah itu pada sisi penawaran, ia menjelaskan pula pengaruh meningkatnya biaya produksi karena pajak dan pungutan-pungutan lainnya di kota tersebut.

Hal ini menunjukkan bahwa Ibnu Khaldun, sebagaimana Ibnu Taimiyah telah mengidentifikasi kekuatan permintaan dan penawaran

⁶²<http://artikelmahasiwa.blogspot.com/2013/03/pemikiran-ekonomi-ibnu-taimiyah.html>, diakses pada tanggal 8 Januari 2014 pukul 21.00

sebagai penentu harga keseimbangan. Ibnu Khaldun kemudian mengatakan, keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya, jika pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi, juga akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen.

Pendapat Ibnu Khaldun juga sama dengan pendapat tokoh-tokoh di atas, hanya yang membedakan dengan tokoh di atas adalah sudut pandang. Karena secara eksplisit Ibnu Khaldun menjelaskan jenis-jenis biaya yang membentuk penawaran dan Ibnu Khaldun lebih fokus menjelaskan fenomena yang terjadi.

Selain itu, Ibn Kaldun juga menjelaskan fenomena-fenomena yang terjadi tentang tinggi-rendah tanpa mengajukan konsep apapun tentang kebijakan control harga. Namun, ia menjelaskan secara rinci bahwa pemerintah tidak perlu ikut campur tangan dalam menentukan harga selama mekanisme harga berjalan normal. Hanya bila mekanisme normal tidak berjalan, pemerintah disarankan melakukan control harga.⁶³

⁶³ Muhammad, *loc.cit.*, hlm. 362.