



PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Yetmi Kusnita
Dr. Desi Isnaini, M.A

**ANALISIS KOMPARATIF PEMIKIRAN EKONOMI
AL-GHAZALI DAN YUSUF AI-QARDHAWI TENTANG
BATASAN KEUNTUNGAN DALAM JUAL BELI**



Editor:
Drs. H. Syaifuddin, M.M

**ANALISIS KOMPARATIF PEMIKIRAN EKONOMI
AL-GHAZALI DAN YUSUF AL- QARDHAWI TENTANG
BATASAN KEUNTUNGAN DALAM JUAL BELI**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelara Sarjanah Ekonomi Skripsi (S.E)**

OLEH:

**YETMI KUSNITA
NIM. 1811130007**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU, 2022 M/ 1443H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

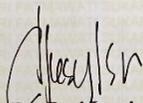
Skripsi yang ditulis oleh Yetmi Kusnita, NIM 1811130007 dengan judul “**Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali Dan Yusuf Al-Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli**” Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Telah diperbaiki sesuai dengan saran tim pembimbing. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqosyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, 19 Mei 2022 M

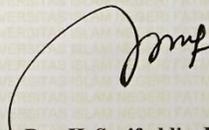
20 Syawal 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Desi Isnaini, M.A
NIP. 197412022006042001



Drs. H. Syaifuddin, M.M
NIP. 196204081989031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon. (0736)
51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”, oleh Yetmi Kusnita, NIM. 1811130007, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UIN FAS) Bengkulu pada:

Hari : Jumat
Tanggal : 03 Juni 2022

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah, dan diberikan gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 13 Juni 2022 M
14 Dzulqad’ah 1443 H

Tim Sidang *Munaqasyah*

Ketua

Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 1965041993031007

Penguji I

Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 1965041993031007

Sekretaris

Drs. H. Syaifuddin, M.M
NIP. 196204081989031008

Penguji II

Romi Adetio Setiawan, Ph.D
NIP. 198312172014031001

Mengetahui,
Dekan



Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 1965041993031007

MOTTO

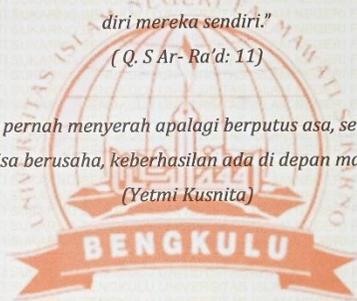
إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ

*"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum
sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada
diri mereka sendiri."*

(Q. S Ar-Ra'd: 11)

*"Jangan pernah menyerah apalagi berputus asa, selagi masih
bisa berusaha, keberhasilan ada di depan mata".*

(Yetmi Kusnita)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT atas segala kesempatan, keridhoan, dan kenikmatan yang telah diberikan. Aku percaya bahwa setiap kesulitan itu ada kemudahan dan Allah selalu bersama hambanya yang penyabar, dengan penuh rasa syukur kehadiran Allah SWT, kepersembahkan skripsi ini untuk:

1. Untuk kedua Orang tuaku tercinta Bapak (Baktar. Z) Ibu (Mahya) yang telah membesarkanku dengan penuh kasih sayang, mendidik, memberikan semangat dan dukungan, memotivasiku, dan selalu senantiasa mendo'akan demi keberhasilan dan kesuksesanku. Terimakasih Bapak dan Ibu.
2. Buat kakak-kakak ku tersayang terima kasih atas do'a, motivasi, supportnya dan selalu mendengarkan keluh kesah ku serta telah memberikan rasa sayang dan cinta buatku.
3. Untuk keponakan ku tersayang terimakasih telah menjadi penyemangatku dan terimakasih telah menjadi penghibur dikala aku marasa sedih.
4. Ibu Dr. Desi Isnaini, M. A selaku pembimbing I dan Bapak Drs, H. Syaifuddin, MM selaku pembimbing II, yang telah bersabar dalam membimbing dan mengarahkan penulis demi terselesainya skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan

membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.

6. Sahabat- sahabatku Rani Handani, Nelvi Apriliani, Delia Tiara Zahirah, Linda Masriyanti, Camelia Hasanah, dan Fenny Dhitya Widiana. Terimakasih sudah menjadi sahabatku yang selalu membantu, memberikan motivasi, mendukungku, serta yang telah memberikan warna disetiap hari- hariku selama di bangku perkuliahan.
7. Teman-teman BCB angkatan 3 dan bapak mentor (Nurhaliza, Ilham, Febli, Zikri, Riven, dan bapak Ahmad Syarifin, M.Ag) terimakasih telah selalu memberikan support dan semangat dalam menyelesaikan tugas akhir.
8. Untuk teman- teman seperjuangan ekonomi syariah 2018.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Analisis Komparatif Pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UINFAS Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran, dan rumusan saya sendiri tanpa ada bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 19 Mei 2022 M

20 Syawal 1443H

Mahasiswa yang menyatakan



YETMI KUSNITA

NIM.1811130007

ABSTRAK

Analisis Komparatif Pemikiran Al- Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli

Oleh

Yetmi Kusnita

Nim: 1811130007

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapat Al- Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi mengenai batasan keuntungan dalam jual beli. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode penelitian kepustakaan (*Library research*). Sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data adalah metode dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah pertama, pendapat Imam Al- Ghazali tentang batasan keuntungan dalam jual beli hanya berkisar 5% - 10%, dikarenakan untuk menghindari berbagai bentuk kecurangan. Kedua, pendapat Yusuf Al- Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli pedagang boleh mengambil keuntungan sebesar 100% bahkan lebih selama tidak dilakukan dengan jalan penipuan. Ketiga, analisis komparatif pemikiran Imam Al- Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli bahwa dalam pengambilan keuntungan (laba) yang dikehendaki ialah laba yang rasional, artinya modal, biaya angkut, dan resiko serta perputaran barang dijadikan perhitungan. Jadi, patokan laba yang layak adalah sesuai mekanisme pasar, karena itu standar laba yang dikemukakan oleh Yusuf Al- Qardhawi secara etika tidak bisa diterapkan secara menyeluruh kecuali bisnis antar wilayah yang sulit menemukannya. Sedangkan, pandangan Al- Ghazali secara etika dalam berbisnis lebih tepat diterapkan, karena standar laba tidak memberatkan pembeli. Namun, dari segi mekanisme pasar pembisnis bisa mengalami kerugian karena termakan modal pokok jika hanya mematok laba demikian maka akan merugi.

Kata Kunci: Pengambilan Keuntungan, Imam Al- Ghazali, dan Yusuf Al- Qardhawi

ABSTRACT

Comparative Analysis of Al- Ghazali and Yusuf Al- Qardhawi's Thoughts In Determining The Profit Of Selling

***By: Yetmi Kusnita
Nim:1811130007***

This study aims to determine the opinion of Al-Ghazali and Yusuf Al-Qardhawi regarding the limits of profit in buying and selling. This type of research is a qualitative research using library research methods (Library research). The data source used is secondary data. The data collection technique is the documentation method. The data analysis technique used is descriptive qualitative analysis. The results of this study are first, Imam Al-Ghazali according to the profit limit in buying and selling kept at 5% - 10%, to avoid various forms of fraud. Second, Yusuf Al-Qardhawi's according to the profit limit in buying and selling could be between 100% or even more as long as it is not done by means of fraud. Third, a comparative analysis of the thoughts of Imam Al-Ghazali and Yusuf Al-Qardhawi regarding the limits of profit in buying and selling that the desired profit (profit) is a rational profit, meaning that capital, transportation costs, and risks and turnover of goods are taken into account. So, the benchmark for a decent profit is according to the market mechanism, therefore the profit standard proposed by Yusuf Al-Qardhawi ethically cannot be applied as a whole except for inter-regional business that is difficult to get to. Meanwhile, Al-Ghazali's view ethically in doing business is more appropriate to apply, because the profit standard does not burden buyers. However, in terms of the market mechanism, businessmen can suffer losses because they are consumed by the principal capital, if they only fix such profits, they will lose.

Keywords: Profit Taking, Imam Al- Ghazali, and Yusuf Al- Qardhawi

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan nikmatnya serta karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang berjudul “ Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al- Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli” Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia dan di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan agar dapat mengetahui pendapat dari pemikiran tokoh ekonomi Al- Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang relevansinya dengan batasan keuntungan dalam jual beli sebagai wujud untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah (EKIS) Jurusan Ekonomi Islam Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik berupa semangat dan motivasi, dan sebagainya. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain Dali, M.Pd (Selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu).

2. Dr. H. Supardi, M.A (Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam).
3. Yenti Sumarni, S.E, MM (Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu).
4. Aan Shar, S.E., M.M. (Selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu).
5. Herlina Yustati, M.A., Ek. (Selaku Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam).
6. Dr. Desi Isnaini, MA selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing, memberikan pengarahan, dan semangat dengan penuh kesabaran.
7. Drs. H. Syaifuddin, MM selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu, memberikan pengarahan, dan semangat dengan penuh kesabaran.
8. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajarkan dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan demi keberhasilan dan kesuksesan penulis.
10. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi, dan semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan mengharapkan kritik serta saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepannya.

Bengkulu, 19 Mei 2022
20 Syawal 1443



YETMI KUSNITA
NIM. 1811130007

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Penelitian Terdahulu.....	8
F. Metode Penelitian	17
G. Sistematika Penulisan	20
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Definisi Jual Beli	21
B. Keuntungan dalam Jual Beli.....	31
C. Batasan Keuntungan dalam Jual Beli	32

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

- A. Riwayat Hidup Al-Ghazali 35
- B. Karya-Karya Al-Ghazali..... 38
- C. Riwayat Yusuf Al-Qardhawi 39
- D. Karya-Karya Yusuf Al-Qardhawi 43

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Pemikiran Al- Ghazali Tentang Batasan Keuntungan
Dalam Jual Beli 46
- B. Pemikiran Yusuf Al- Qardhawi Tentang Batasan
Keuntungan Dalam Jual Beli 53
- C. Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-
Ghazali Dan Yusuf Al- Qardhawi Tentang Batasan
Keuntungan Dalam Jual Beli 57

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan..... 62
- B. Saran 63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN - LAMPIRAN

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi Islam merupakan hasil pemikiran para Muslim yang menjadi sumber nilai-nilai Islam yaitu al-Qur'an dan al-Hadits. Ekonomi Islam juga merupakan sistem ekonomi yang menjelaskan semua fenomena tentang perilaku, pilihan dan pengambilan keputusan pada setiap unit kegiatan atau aktivitas ekonomi dengan didasarkan pada aturan moral dan etika Islam.¹

Salah satu interaksi muamalah yang cukup penting dan lazim terjadi di dalam masyarakat adalah jual beli. Jual beli secara umum dapat di artikan adalah proses pertukaran kepemilikan sesuatu yang sama-sama bermanfaat, atau bisa juga dikatakan pertukaran antara suatu barang dengan uang.²

Fenomena yang sering terjadi dimana orang-orang bisa mendapatkan keuntungan berlipat-lipat ketika jual beli. Perdagangan atau jual beli menjadi pilihan mudah seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dengan

¹ Ahmad Maulidizen, "Pemikiran Dan kontribusi tokoh ekonomi islam klasik dan kontemporel", *Deliberative*, Vol 1, 2017, h. 42

² Elman Johari, "Pandangan Fiqh Muamalah Terhadap Kenaikan Harga Makanan di Objek Wisata Pantai Panjang Bengkulu", *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*, Vol. 3, No. 2, 2020, h. 171.

mencari keuntungan, dan membantu orang lain dengan menjadi pemasok barang.³

Pada dasarnya mencari keuntungan adalah diperbolehkan, namun dalam hal itu tentunya harus memperhatikan kaidah atau aturan agar pelaku usaha sebagai umat Islam harus berfikir secara matang, apakah cara mengambil keuntungan tersebut sudah sesuai syariat Islam atau belum. Prinsip mengambil keuntungan ini harus didasarkan pada persetujuan bersama atau pengalihan milik dengan kompensasi yang dibenarkan.⁴

Hal ini menunjukkan bahwa harga jual dapat mempengaruhi besar kecilnya keuntungan yang diterima oleh pedagang, tentu ini menimbulkan pertanyaan terkait dengan permasalahan dalam pengambilan keuntungan. Karena dalam ajaran Islam tidak ada aturan yang pasti mengenai batasan keuntungan dikarenakan keuntungan merupakan rezeki yang diberikan oleh Allah SWT.⁵

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan yang diterima oleh seorang pengusaha dari penjualan barang dan jasa dan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang

³ Adanan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam", *Jurnal El-Qanuny*, Vol. 4, No. 1, , 2018, h. 94.

⁴ Solikatun Mubarakah, "Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebihan Dalam Jual-Beli", *Al-Hakim Jurnal Mahasiswa* , Vol. 2, No. 1, 2020, h. 2.

⁵ Adanan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam"... , h. 89.

dan jasa tersebut.⁶ Dalam perdagangan ada keuntungan besar bagi produsen yang menjualnya dan untuk konsumen yang membelinya, atau untuk semua orang yang terlibat dalam kegiatan penjualan dan pembelian tersebut. Jual beli yang baik adalah yang di dalamnya terdapat kejujuran, kebenaran, dan tidak melanggar aturan. Maka untuk mencapai jual beli seperti itu, ada unsur-unsur dan yang harus dipenuhi berupa syarat dan rukun jual beli itu sendiri.⁷

Terdapat hadist yang di riwayatkan oleh At-Tirmizi, Dari Hakim bin Hizam bahwa Rasulullah *shallallah 'alaihi wasallam* pernah mengutus Hakim bin Hazim untuk membelikannya seekor kambing kurban seharga satu dinar, kemudian dia membeli seekor kambing kurban lalu ia menghasilkan untung didalamnya (dengan menjual kambing kurban yang telah dibelinya) sampai dia beruntung satu dinar.

Kemudian dia membeli seekor kambing kurban yang lain (sebagai ganti yang dijual), maka dia bertemu Rasulullah *shallallah 'alaihi wasallam* dengan membawa satu ekor kambing dan satu dinar. Beliau pun bersabda:

⁶ Jamin, “ Analisis Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli (Telaah Kritis Sirkulasi Ekonomi Dalam Transaksi Penjualan)”, *LABATILA: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 1, 2018, h. 111-112.

⁷ Adanan Murroh Nasution, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam”..., h. 88.

“berkurbanlah dengan kambing tersebut dan sedekahkanlah satu dinarnya”.⁸

Banyak ekonom Islam yang membahas tentang batasan keuntungan, diantaranya Al-Ghazali, Yusuf Qardhawi, Ibn Khaldun, Ibn Taimiyah, dan lain-lain. Mengenai batasan keuntungan dalam jual beli para ekonom Islam berbeda pendapat mengenai batasan dalam mengambil keuntungan yang layak untuk dikaji ulang di masa sekarang dengan relevansinya dimasa modern seperti saat ini.

Salah satunya adalah pemikiran Al- Ghazali dan Yusuf Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli. Al-Ghazali berpendapat, menurutnya jika seorang pembeli menawarkan harga yang lebih tinggi dari pada yang berlaku, penjual harus menolaknya karena keuntungan akan menjadi berlebih walaupun dalam hal ini tidak ada penipuan di dalamnya.⁹

Imam Al-Ghazali sangat kritis dalam menetapkan batasan keuntungan yang diperbolehkan yaitu pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan sebesar 5% – 10% diatas harga normal karena keuntungan yang seharusnya

⁸ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli” *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*. Vol. 3, No. 2. 2020 h. 244.

⁹ Adiwarmam Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2019), Edisi Keempat, h. 267

menjadi tujuan pedagang yaitu mencari keuntungan di akhirat.¹⁰

Berbeda dengan pendapat Yusuf Qardhawi menjelaskan dalam buku Fatwa-Fatwa Kontemporeranya, pada dasarnya dalam perniagaan atau perdagangan adalah mencari keuntungan atau laba. Barang siapa yang tidak beruntung dalam perdagangannya, hal itu karena dia tidak melakukan usaha dengan baik dalam memilih barang dagangan atau dalam bermuamalah dengan orang lain.¹¹

Pendapat dari Yusuf Qardhawi keuntung dalam suatu perdagangan itu boleh dengan cara yang sesuai syariat, sekalipun keuntungan tersebut melebihi standar keuntungan, menurut Yusuf Qardhawi adalah lebih dari 100% itu termasuk halal.¹²

Dari latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk menggali lebih dalam lagi tentang **“Analisis Komparatif Pemikiran AL - Ghazali Dan Yusuf Al-Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”**.

¹⁰ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”..., h. 245.

¹¹ Solikatun Mubarakah, “Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebih Dalam Jual-Beli”..., h.7

¹² Solikatun Mubarakah, “Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebih Dalam Jual-Beli”..., h. 13.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pemikiran ekonomi Al-Ghazali tentang batasan keuntungan dalam jual beli?
2. Bagaimana pemikiran ekonomi Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli?
3. Bagaimana analisis komparatif pemikiran ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka peneliti bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pemikiran ekonomi menurut pandangan Al-Ghazali tentang batasan keuntungan dalam jual beli.
2. Untuk mengetahui pemikiran ekonomi menurut pandangan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.
3. Untuk mengetahui analisis komparatif pemikiran ekonomi menurut pandangan Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah pemikiran Islam pada umumnya dan terkhusus bagi Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Bisa menjadi salah satu sarana belajar sehingga ilmu yang didapat selama perkuliahan dapat meningkatkan pemahaman tentang perbandingan pemikiran ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual. Dan dapat memberikan manfaat untuk peneliti selanjutnya yang merupakan salah satu referensi ilmiah dan pertimbangan dalam menangani masalah yang sama.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman tentang pemikiran ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli, untuk:

- a. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan kajian, referensi dan perbandingan serta menambah khazanah pengetahuan di bidang ekonomi.
- b. Khususnya bagi Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu Jurusan Ekonomi Islam, hasil

penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi awal bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian tentang pemikiran komparatif tentang pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.

- c. Bagi Masyarakat diharapkan melalui tulisan ini dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang bagaimana perbandingan pemikiran ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Novitri Nanda Sari dan Amimah Oktarina, bertujuan untuk mengetahui tentang batasan keuntungan menurut pemikiran Imam Al-Ghazali dan mengetahui alasan Imam Al-Ghazali menetapkan batasan keuntungan dalam jual beli.¹³ Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yang termasuk dalam penelitian kepustakaan, yaitu penelitian yang bersumber dari berbagai literatur seperti buku, jurnal, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan masalah peneliti. Dari sumber-sumber yang ada kemudian dianalisis untuk menghasilkan temuan berdasarkan fakta. Kesimpulan dari penelitian ini adalah

¹³ Novitri Nanda Sari et al., "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli"..., h. 245.

bahwa batasan keuntungan yang ditetapkan Imam Al-Ghazali dalam jual beli yaitu 5 – 10% dari modal pedagang dan Imam Al-Ghazali menyarankan pedagang untuk tidak mengambil keuntungan besar dari penjualan barang-barang pokok dan Imam Al-Ghazali menyarankan bagi para pedagang berbuat baik kepada pembeli dari kalangan miskin dengan tidak mengambil keuntungan yang terlalu besar dari mereka karena Allah SWT akan memberikan keberkahan dalam hidup. Mengenai alasan Imam Al-Ghazali dalam menetapkan keuntungan tersebut adalah untuk menjauhkan manusia dari sifat serakah yang dapat mendorong manusia untuk melakukan perbuatan yang dilarang dalam Islam karena perbuatan tersebut akan menjauhkan manusia dari tujuan manusia yang sebenarnya, yaitu mendapatkan keselamatan di dunia dan juga keselamatan di akhirat.

Persamaan penelitian Novitri Nanda Sari dan Amimah Oktarina, penelitian ini melakukan analisis pemikiran Imam Al-Ghazali tentang batasan keuntungan dalam jual beli dan juga persamaan pada metode penelitian kualitatif. Namun, terdapat perbedaan pada penelitian Novitri Nanda Sari dan Amimah Oktarina dari segi objek penelitian yang menjelaskan secara mendalam dan terfokus pada satu objek yaitu menjelaskan batasan keuntungan dalam jual beli menurut pemikiran Imam Al-

Ghazali. Sejauh yang penulis ketahui belum ada pihak yang menulis analisis komparatif pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual-beli.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Elman Johari, bertujuan untuk mengkaji apa saja faktor penyebab terjadinya kenaikan harga makanan di objek wisata Pantai panjang Bengkulu, bagaimana perhitungan keuntungan//laba di objek wisata pantai Panjang Bengkulu, dan bagaimana pandangan fiqh muamalah terhadap kenaikan harga makanan di objek wisata pantai Panjang Bengkulu.¹⁴ Metode yang digunakan pendekatan analisis deskriptif adalah memberikan gambaran yang jelas, mendalam, sistematis, dan faktual. Kesimpulan dari penelitian ini adalah berdasarkan hasil penelitian diketahui faktor penyebab kenaikan harga makanan di objek wisata pantai Panjang Bengkulu adalah karena beban biaya perawatan pondok/kedai dan anggapan pedagang terhadap lokasi objek wisata berbeda dengan tempat lain. Mekanisme kenaikan harga makanan di objek wisata pantai Panjang Bengkulu tidak dipengaruhi oleh faktor permintaan dan penawaran. Adapun kenaikan yang terlampaui tinggi dan penurunan harga terhadap konsumen lokal tidak dibenarkan karena tidak sesuai dengan prinsip-prinsip

¹⁴ Elman Johari, "Pandangan Fiqh Muamalah Terhadap Kenaikan Harga Makanan di Objek Wisata Pantai Panjang Bengkulu"...h. 168.

muamalah dalam Islam. Rasulullah *Shalullah 'alaihi wasallam* menganjurkan agar setiap pedagang dalam menjalankan bisnisnya senantiasa berpegang kepada sifat-sifat terpuji, hal ini bukan hanya menguntungkan bagi bisnisnya tetapi juga memiliki konsekuensi religius. Dalam kaitan tersebut penulis juga menyarankan agar sebaiknya pedagang membuat daftar harga makanan agar konsumen dapat mengetahui harganya sebelum pembelian. Hal ini untuk menghindari kekecewaan para konsumen yang berakibatkan kepada tidak adanya saling ridha dalam jual beli.

Persamaan penelitian Elman Johari, penelitian ini mengkaji tentang batasan keuntungan dan juga persamaan pada metode penelitian yaitu kualitatif yang menjelaskan berdasarkan keadaan yang berada di lapangan. Namun, terdapat perbedaan pada penelitian Elman Johari yaitu dari sudut pandang pemikiran tokoh, karena penelitian Elman Johari lebih terfokus pada objek penelitian yang menjelaskan secara detail letak atau lokasi yang akan diteliti. Sejauh yang penulis ketahui belum ada pihak yang menulis analisis komparatif pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Adanan Murroh Nasution, bertujuan untuk mengetahui adakah batasan dalam mengambil keuntungan atau laba dalam Islam.¹⁵ Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yang termasuk dalam penelitian kepustakaan. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah bahwa Islam dalam praktik jual beli menganut mekanisme kebebasan pasar yang diatur bahwa harga itu berdasarkan permintaan dan penawaran. Memang keuntungan dalam jual beli mengikuti laju perekonomian masyarakat, seperti faktor permintaan dan penawaran barang atau ketersediaan barang. Namun, para pelaku bisnis tetap memperhatikan kode etik pebisnis Muslim yang dalam artinya tidak ingin mengambil untung dengan terlalu banyak memanfaatkan peluang karena tindakan tersebut dapat memicu terjadinya tindakan *ghabn* (pembodohan). Jadi, keuntungan dari jual beli dibolehkan selama tidak menyebabkan harga barang melebihi harga pasar, tidak boleh menyalahgunakan kesalahan konsumen atas barang tersebut karena dapat dikategorikan *ghabn* (pembodohan) jika harga dinaikkan secara tidak normal. Namun, diperbolehkan untuk menaikkan harga barang mengikuti perubahan harga pasar karena ketersediaan dan permintaan barang. Apabila mengambil keuntungan

¹⁵ Adanan Murroh Nasution, “Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam”..., h. 83.

100% saja diharamkan, apalagi mengambil keuntungan dua kali lipat. Setiap orang yang berdagang pasti ingin mendapatkan keuntungan dari dagangannya. Islam tidak memberikan batasan tertentu dalam mengambil keuntungan. Islam hanya memberikan etika bisnis bagi pelaku usaha dan konsumen. Bagi pelaku usaha tidak boleh melakukan kecurangan, sedangkan bagi konsumen harus memahami produk dan harga yang dibutuhkan. Jadilah pebisnis yang jujur dan konsumen yang cerdas.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Adanan Murroh Nasution yaitu sama-sama menjelaskan tentang batasan mengambil keuntungan dan juga persamaan pada metode penelitian yaitu kualitatif yang termasuk dalam penelitian kepustakaan (*library research*). Namun, terdapat perbedaan pada penelitian Adanan Murroh Nasution penelitian ini menjelaskan secara mendalam dan terfokus pada batasan dalam mengambil keuntungan atau laba dalam Islam. Sejauh yang penulis ketahui belum ada pihak yang menulis analisis komparatif pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual-beli.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Solikatun Mubarakah, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji istinbath hukum Yusuf Qardhawi tentang pengambilan keuntungan berlebihan dalam jual beli dan pandangan

Yusuf Qardhawi dan fuqaha terhadap pengambilan keuntungan berlebihan dalam jual beli.¹⁶ Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif berupa penelitian kepustakaan, yaitu penelitian dengan data atau bahan dari sumber pustaka. Penelitian ini menggunakan sumber dari buku, tesis, dan jurnal. Menggunakan pendekatan normatif dan teknik analisis induktif. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah keuntungan lebih dari 100% dalam jual beli adalah halal menurut Yusuf Qardhawi, pada jenis perdagangan barang perputaran lambat, barang milik pedagang dengan barang modal kecil dari penjualan kredit, barang pelengkap dan barang yang sulit di dapat. Keuntungan yang haram adalah keuntungan yang diperoleh dari cara jual beli yang buruk, dengan cara curang hingga menimbun dan memperdagangkan barang haram, demikian pendapat Yusuf Qardhawi dengan pendapat para fuqaha. Qardhawi dengan Mazhab Maliki, Mazhab Syafi’I, dan dan Mazhab Hambali, bahwa perdagangan dengan jalan yang baik, tentunya keuntungan yang diperoleh meskipun jumlahnya besar adalah halal, dan diperbolehkan adanya kelebihan biaya yang menjadi keuntungan dalam jual beli di atas jumlah modal. Qardhawi dengan Ibnu Qudamah,

¹⁶ Solikatur Mubarakah, “Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebihan Dalam Jual-Beli”..., h. 3.

jika jumlah keuntungan tidak melebihi modal, maka tidak bisa disebut sebagai keuntungan, sehingga keuntungan lebih dari 100% adalah halal.

Persamaan penelitian oleh Solikaton Mubarakah, penelitian ini mengkaji batasan pengambilan keuntungan dalam jual beli pandangan Yusuf Qardhawi dan fuqaha. Namun, terdapat perbedaan pada penelitian Solikaton Mubarakah menggunakan metode kualitatif dari segi objek penelitian yang menjelaskan secara mendalam yaitu menjelaskan batasan keuntungan dalam jual beli menurut pandangan Yusuf Qardhawi dan fuqaha. Sejauh yang penulis ketahui belum ada pihak yang menulis analisis komparatif pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Jamin, bertujuan untuk menganalisis hukum Islam tentang keuntungan dalam jual beli.¹⁷ Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif berupa penelitian kepustakaan (*liberary research*). Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa dalam Islam bukan berarti melarang umatnya untuk mencari keuntungan atau laba. Keuntungan yang diperbolehkan oleh Islam adalah keuntungan yang diperoleh secara adil, dengan menetapkan harga yang wajar tanpa merugikan dan mengurangi hak kedua belah

¹⁷ Jamin, "Analisa Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli (Talaah Kritis Sirkulasi Ekonomi Dalam Transaksi Penjualan"...), h. 115.

pihak yang melakukan transaksi jual beli. Ekonomi Islam tidak hanya fokus pada kemaslahatan materi atau duniawi. Sehingga umat Islam dalam jual beli tidak hanya mengejar keuntungan duniawi tetapi keuntungan ukhrawi., yaitu bersikap jujur dan amanah bukan sebaliknya. Yang dimaksud dengan keuntungan adalah tambahan harga barang yang diperoleh pedagang antara harga beli dan harga jual barang yang diperdagangkan. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penentuan batas keuntungan yang diinginkan oleh para pedagang, antara lain: Kelayakan penetapan harga dan pengambilan keuntungan, adanya keseimbangan antara standar keuntungan dan tingkat kesulitan perputaran modal, Islam tidak memberikan batasan-batasan tertentu terhadap keuntungan atau laba dalam perdagangan. Harga yang wajar tercipta melalui mekanisme permintaan dan penawaran karena mencerminkan kesediaan antara penjual dan pembeli., dengan syarat mekanisme pasar berjalan sempurna. Dalam pemaparan ini tidak cukup berhenti di sini, tetapi mengharapkan pengembangan lebih lanjut. Dalam suatu pasar diharapkan terjadi persaingan yang sehat, tetapi persaingan yang sehat di sini bukan berarti persaingan sempurna, melainkan persaingan yang bebas dari penimbunan, permainan harga, dan sebagainya, sehingga akan terwujud suatu

hubungan perdagangan yang sesuai dengan syari'at Islam.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Jamin yaitu sama-sama menjelaskan tentang keuntungan dalam jual beli dan juga persamaan pada metode penelitian yaitu kualitatif yang termasuk dalam penelitian kepustakaan (*library research*). Namun, terdapat perbedaan pada penelitian Jamin, penelitian ini menjelaskan secara mendalam dan terfokus pada analisis hukum Islam terhadap keuntungan dalam jual beli. Sejauh yang penulis ketahui belum ada pihak yang menulis analisis komparatif pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi tentang batasan dalam jual beli.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian kepustakaan. Penelitian ini menggunakan penelitian kepustakaan (*Library Reseach*) karena yang menjadi sumber data terdiri dari buku-buku atas dokumen yang berkaitan dengan pokok masalah yang akan dibahas. Penelitian ini menggambarkan tentang kajian pemikiran tokoh ekonom Islam khususnya yang terkait dengan pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Qhardawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli. ada.

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini ialah menggunakan metode pendekatan sejarah. Metode ini dipilih karena karena isi tulisan dalam penelitian ini merupakan kajian teks yaitu dalam karya Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi yang berkaitan dengan batasan keuntungan dalam jual beli, dengan demikian penulisan dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisa sejarah pemikiran khususnya yang terkait dengan pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi dalam masalah batasan keuntungan dalam jual beli.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dilaksanakan sejak bulan November 2021 sampai dengan bulan Februari 2022 yang terhitung dari tahapan penentuan topik, wawancara lanjutan, dan identifikasi masalah penelitian, pencarian bahan pustaka hingga tahap penelitian selesai.

3. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber data

Sumber data dalam penelitian ini hanya dari sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data,

misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.¹⁸ Data sekunder dari penelitian ini bersumber dari jurnal, artikel, dan buku karangan Al- Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi serta buku-buku yang mendukung data sekunder, kemudian baru dilakukan dengan penganalisaan.

b. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah untuk memperoleh data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.¹⁹ Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode dokumentasi, yaitu mengumpulkan data-data tertulis yang terdapat di dalam sumber data sekunder.

4. Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dalam penelitian ini dianalisa menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan mengeksplorasi pemikiran Al- Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli.

¹⁸ Sugiyono, *Metode Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D...*, h. 225.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D...*, h. 225.

G. Sistematika Penulisan

Rangkaian penulisan skripsi ini disusun dengan menggunakan uraian sistematis untuk mempermudah proses pengkajian dan pemahaman terhadap persoalan masalah yang ada. Wujud dari susunan sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini meliputi latar belakang masalah yang mengenai obyek kajian dalam penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Pembahasan, meliputi tinjauan umum tentang batasan keuntungan jual beli yang meliputi dari definisi jual beli, keuntungan jual beli, batasan keuntungan dalam jual beli.

Bab III Menguraikan biografi Al-Ghazali dan Yusuf Al-Qardhawi didalamnya di uraikan tentang riwayat hidup, pendidikan, dan karya-karya mereka.

Bab IV Menguraikan Tentang Hasil Penelitian.

Bab V Penutup Terdiri Atas Kesimpulan Dan Saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Jual Beli

1. Definisi Jual Beli

Dalam bahasa Arab, jual beli atau perdagangan disebut dengan kata *al-bai'*, *al-tijarah*, atau *al-mubadalah al-mubadalah* yang artinya tukar menukar. Sedangkan menurut istilah jual beli adalah pertukaran barang yang mempunyai nilai dengan kesepakatan secara ridho kedua belah pihak, dimana salah satu pihak menerima barang yang dijual dan pihak lain menerimanya sesuai dengan ketentuan *syara'*. Adapun yang dimaksud dengan ketentuan *syara'* adalah kegiatan jual beli yang tidak melanggar syariat, rukun, dan lain-lain yang tberkaitan dengan jual beli.¹

Menurut Hanafiah pengertian jual beli (*al-bay*) secara definitif adalah pertukaran harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara-cara tertentu yang bermanfaat. Sedangkan menurut Malikiyah, Syafi'yah, dan Hanabilah, bahwa jual beli (*al-ba'i*), yaitu menukarkan harta dengan harta juga berupa perpindahan harta dan kepemilikan. Menurut Pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ba'i*

¹ Novitri Nanda Sari et al., "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli"..., h. 245

adalah jual beli antara benda dan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang.²

Prihal muamalah senantiasa berkembang dalam kehidupan masyarakat namun dalam perkembangannya diperlukan adanya perhatian dan pengawasan. Berkaitan dengan intraksi manusia yang satu dengan lainnya, maka timbullah dalam intraksi tersebut suatu hubungan hak dan kewajiban. Sehingga setiap orang mempunyai hak yang wajib selalu diperhatikan orang lain, dalam waktu yang sama juga memikul kewajiban yang harus ditunaikan terhadap orang lain. Hubungan hak dan kewajiban itu diatur dengan kaidah-kaidah hukum yang disebut hukum muamalat.³

Adapun pengertian jual beli ialah suatu kegiatan tukar menukar barang dengan barang, barang dengan uang, dan adakalanya uang dengan uang, sehingga menimbulkan suatu perikatan yang berupa kewajiban bagi penjual untuk menyerahkan barang yang dijual dan bagi pembeli berkewajiban untuk membayar harga yang telah disepakati, sehingga terpenuhi hak dan kewajiban masing-masing pihak.⁴

² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 101

³ Jamin, “ Analisis Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli” ..., h. 109.

⁴ Jamin, “ Analisis Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli” ..., h. 109.

Dalam mempertahankan hidupnya manusia diberi kebebasan dalam memenuhi kebutuhannya. Kebebasan merupakan unsur dasar manusia dalam mengatur dirinya dalam memenuhi kebutuhan yang ada. Namun kebebasan manusia ini tidak berlaku mutlak, kebebasan itu dibatasi oleh kebebasan manusia lain. Bila manusia melanggar batas kebutuhan antara sesamanya, maka akan terjadi konflik. Bila hal ini terjadi, maka manusia akan kehilangan peluang untuk mendapatkan kebutuhan yang diharapkan.⁵

Keterbatasan kebebasan manusia ini menyebabkan bertemunya antara kebutuhan satu dengan kebutuhan yang lain, yang akhirnya menimbulkan pemikiran batas kerugian seminimal mungkin untuk mendapatkan keinginan semaksimal mungkin dari segala aktivitas yang berkaitan dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Setiap usaha yang dilakukan manusia dalam bentuk apapun, dalam rangka memenuhi kebutuhannya, pada hakekatnya adalah mencari keuntungan.

Maka dari itu syari'at Islam yang mendorong manusia untuk berniaga dan menganjurkannya sebagai jalan mengumpulkan rizki, karena Islam mengakui produktifitas perdagangan atau jual beli. Dalam praktek

⁵ Jamin, " Analisis Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli"... , h. 110.

jual beli, Islam menganut mekanisme kebebasan pasar yang mengatur bahwa penentuan harga berdasarkan permintaan dan penawaran, karena harga adalah penentuan nilai uang dan harga barang.

Dalam pasar bebas manusia dapat mewujudkan kecenderungan bawaannya untuk berkomunikasi dengan sesamanya sesuai dengan pilihannya. Dalam seluruh proses perdagangan dalam pasar bebas, manusia tidak hanya mengadakan tukar menukar satu dengan yang lainnya agar hidup mereka menjadi lebih baik. Karena itu, dalam interaksi bisnis mereka tidak hanya saling membutuhkan, melainkan juga berkeinginan untuk menjaga dan mempertahankan kehidupan sesamanya, karena hanya dengan keberadaan dan bantuan sesamanya dia bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.⁶

Dengan demikian, pertukaran kepemilikan barang antara dua belah pihak dituntut untuk saling merelakan, keikhlasan, dan rela melepaskan satu sama lain. Seorang penjual telah menyerahkan barang dagangannya kepada pembeli, sedangkan pembeli telah menyerahkan harta miliknya untuk menjadi milik penjual. Oleh karena itu, antara penjual dan pembeli

⁶ Jamin, “ Analisis Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli”..., h. 110.

harus lebih berorientasi pada keikhlasan dan keridhaan, bukan hanya keuntungan semata.⁷

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah pertukaran barang dengan mengalihkan hak milik barang yang diganti dengan sejumlah harta/benda dan dilakukan secara sukarela antara penjual dan pembeli tanpa melanggar syari'at.

Dalam Al-Qur'an Allah SWT telah menjelaskan hukum kehalalan dari jual beli yaitu pada surah Al-Baqarah berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا
يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^{قُلْ} ذَلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ^{قُلْ}
الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukkan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah: 275).⁸

⁷ Hasbiyallah, *Sudah Syar'ikah Muamalahmu? Panduan Memahami Seluk- Beluk Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Salma Idea, 2014), h. 2.

⁸ Dikutip dari <https://tafsirq.com/2-al-baqarah/ayat-275> diakses pada hari Sabtu tanggal 12 Maret 2022. Pukul 21.53WIB.

Dan dalam hadist Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ
وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذی)

Artinya

“Dari Abi Said dari Muhammad SAW bersabda:”Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama para Nabi, orang - orang yang jujur dan syuhada,” (HR. Tirmidzi).⁹

Jual beli tidak akan sah tanpa terpenuhinya rukun jual beli.¹⁰ Ada tiga rukun jual beli, yaitu:

- a. Pelaku transaksi yaitu penjual dan pembeli
- b. Obyek transaksi yaitu harga dan barang
- c. Akad (transaksi), yaitu segala tindakan yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang menunjukkan sedang melakukan suatu transaksi, baik tindakan itu berupa perkataan maupun perbuatan.¹¹

⁹ Dikutip dari <https://www.orami.co.id/magazine/hadits-dan-ayat-alquran-tentang-jual-beli> diakses hari Sabtu tanggal 12 Maret 2022. Pukul 22.10 WIB.

¹⁰ Hasbiyallah, “Sudah Syar’ikah Muamalahmu? Panduan Memahami Seluk- Beluk Fiqh Muamalah” ..., h. 4.

¹¹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), h. 102.

Adapun terdapat empat golongan yang tidak semestinya melakukan muamalah atau jual beli, yaitu anak kecil, orang tidak waras/gila, hamba, dan orang yang buta. Boleh berjual beli dengan orang kafir, tetapi tidak boleh dijual kepadanya Al-Qur'an dan hamba Muslim, dan juga tidak boleh menjual kepadanya jika dia dari musuh perang, tidak boleh juga menjual khamar, lemak najis, dan gading gajah, serta tidak boleh membelinya.¹²

Sebagian muamalah terkadang ada fatwa yang mengesahkannya, namun mencakup suatu jenis kezaliman yang mungkin dikerjakan oleh pelakunya karena pekerjaan itu dibenci Allah SWT. Di antaranya adalah penimbunan (ikhtikar), yaitu dalam makanan, orang yang melakukan penimbunan adalah dikutuk.

Mengenai hal itu, Allah SWT, berfirman, *Kecelakaan besar lah bagi orang-orang yang curang* (QS Al-Muthaffifin [83]). Pendek kata, semua pemalsuan adalah haram. Tidak Boleh menawarkan sesuatu yang tidak ingin dibeli dan menaikkan harga barang karena kesukaan pembeli terhadapnya. Tidak boleh penjualan orang kota terhadap orang pengunungan, jika membeli sesuatu dengan toleransi

¹² Al-Ghazali, *Mutiara Ihya Ulumuddin; Ringkasan Yang Ditulis Sendiri Oleh Sang Hujjatul Islam Diterjemakan dari Mukhtashar Ihya Ulumuddin*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2008), h. 146.

dari teman atau anaknya, maka ia harus menyebutkannya kepada pembeli sehingga pembelinya tidak menyimpang dari kebenaran.¹³

Syarat sahnya jual beli, jual beli tidak sah jika tidak dipenuhi dalam suatu akad, tujuh syarat, yaitu:

- a. Saling rela antara kedua belah pihak. Kesediaan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi merupakan syarat mutlak keabsahannya.
- b. Pelaku akad adalah orang yang diperbolehkan melakukan akad, yaitu orang yang dewasa, cerdas, dan mengerti. Jadi, yang dibuat oleh anak dibawah umur, orang gila, atau orang bodoh tidak sah kecuali dengan izin walinya, kecuali akad yang bernilai rendah seperti membeli permen, korek api, dan lain-lain.
- c. Harta benda yang menjadi objek transaksi telah dimiliki oleh kedua belah pihak sebelumnya. Jadi, tidak sah jual beli barang yang bukan milik tanpa izin pemiliknya.
- d. Obyek transaksi adalah barang yang dibolehkan Agama. Kemudian tidak boleh menjual barang haram seperti khamar (minuman keras) dan lain-lain.

¹³ Al-Ghazali, *Mutiara Ihya Ulumuddin; Ringkasan Yang Ditulis Sendiri Oleh Sang Hujjatul Islam Diterjemakan dari Mukhtashar Ihya Ulumuddin...*, h. 147.

Hal ini berdasarkan hadits Nabi SAW Yang diriwayatkan oleh Ahmad: “Sesungguhnya jika Allah mengharamkan suatu barang, juga melarang nilai jual barang.”

- e. Obyek transaksi adalah barang yang biasanya diserahterimakan. Jadi, tidak sah menjual mobil yang hilang, burung di langit karena tidak bisa diserahkan.
- f. Objek jual beli diketahui oleh kedua belah pihak pada saat akad. Jadi, tidak halal menjual barang yang tidak jelas. Misalnya, pembeli harus melihat terlebih dahulu barang tersebut.
- g. Harga harus jelas pada saat transaksi. Jadi, jual beli tidak sah dimana penjual mengatakan: “Saya menjual mobil ini kepada Anda dengan harga yang akan kita sepakati nanti.”¹⁴

Syarat sahnya ijab Kabul:

- a. Jangan ada yang memisahkan. Setelah penjual mengatakan menjual, pembeli sebaiknya langsung menjawab. Begitupun sebaliknya, tidak saling diam. Sebab, apabila terpisah lama antara ijab dan kabulnya, membuat boleh keluarnya (batalnya) kabul tersebut.
- b. Tidak diselingi dengan kata-kata di luar ijab kabul.

¹⁴ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*,...h. 104.

Syarat sahnya pelaku jual-beli;

- a. Baligh (berakal) Firman Allah SWT. (QS. An-Nisa: 5) *“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.”*
- b. Beragama Islam, Syarat ini adalah syarat untuk keadaan tertentu.

Syarat sahnya objek jual-beli:

- a. Suci atau untuk disucikan. Sehingga penjualan barang-barang seperti anjing, babi, darah, bangkai dan khamr serta sejenisnya itu tidak sah.
- b. Jangan ditaklik, atau digantungkan, dikaitkan. Seperti, “aku jual motor ini ketika aku sudah bosan”.
- c. Tidak dibatasi waktunya. Seperti, “aku jual motor ini kepadamu selama satu tahun”.
- d. Dapat dilihat (diketahui dua belah pihak).¹⁵

¹⁵ Solikatur Mubarakah, “Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebih Dalam Jual-Beli”..., h. 4.

2. Keuntungan dalam Jual Beli

Keuntungan dalam bahasa Arab disebut dengan *al-rihb* yang berasal dari kata *rabiha* memiliki arti tambahan atau pertumbuhan, sedangkan menurut istilah keuntungan adalah hasil yang diperoleh perusahaan atau pedagang untuk penjualan produk yang telah dikurangi dengan biaya produksi.¹⁶

Keuntungan atau profit adalah sebagai kelebihan pendapatan dari total biaya. Lingkaran ekonomi mendefinisikan sebagai perbedaan antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan, yaitu harga barang yang dijual, dan total biaya operasi semuanya biaya yang dikeluarkan dalam penjualan, yang terlihat danyang tersembunyi.¹⁷

Dari definisi di atas, dapat ditarik kesimpulan keuntungan adalah tambahan modal hasil penjualan barang yang telah dikurangi biaya dikeluarkan pada saat pemasokan barang-barang atau selisih lebih dari harga pokok dan biaya yang dikeluarkan dalam penjualan.

Ciri-ciri dari keuntungan adalah:

¹⁶ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”..., h. 246

¹⁷ Elman Johari, “Pandangan Fiqh Muamalah Terhadap Kenaikan Harga Makanan di Objek Wisata Pantai Panjang Bengkulu”..., h. 174.

1. Bebas dari unsur riba, yang merupakan tambahan yang dapat membahayakan seseorang. Di satu sisi, para ulama telah sepakat larangan riba.
2. Bersih dari ketidakseimbangan dalam pertukaran dua barang dan bebas dari penipuan yang bisa mempengaruhi pembeli dengan harga tertentu.
3. Bebas dari gharar atau keraguan dalam transaksi jual beli.
4. Tidak terdapat ikhtikar atau penimbunan barang yang dapat mempengaruhi keekonomian harga suatu barang.¹⁸

3. Batasan Keuntungan dalam Jual Beli

Pada umumnya, setiap pedagang diperbolehkan mengambil keuntungan dari penjualan barang dagangannya karena tidak ada ketentuan mengenai batas keuntungan. Pedagang boleh mendapatkan keuntungan besar akan tetapi pedagang tidak boleh menzalimi orang lain. Apabila keuntungan diperoleh dengan menzalimi orang lain maka hal ini termasuk dalam perbuatan yang dilarang dalam syara'.¹⁹

Keuntungan adalah bagian dari rezeki Allah SWT. Karena itu, Islam tidak membatasi keuntungan perdagangan, boleh saja mengambil keuntungan dua kali lipat. Jika barang tersebut bukan kebutuhan pokok

¹⁸Novitri Nanda Sari et al., "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli"..., h. 246.

¹⁹Novitri Nanda Sari et al., "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli"..., h. 246.

masyarakat, untungnya tidak berlebihan hingga termasuk penipuan dan keuntungan tersebut tidak disebabkan karena usaha penimbunan (*ikhtikar*), sehingga menyebabkan barang tersebut langka dan harganya menjadi harganya menjadi mahal. Konsumen yang membeli barang terlalu mahal hingga terhitung penipuan, maka konsumen punya hak '*ikhyar ghabn*' (khiyar karena harga yang sangat tidak layak).²⁰

Mengenai mengambil keuntungan ulama berbeda dalam menentukan keuntungan yang dapat menzalimi orang lain. Berikut adalah beberapa perbedaan pendapat para ulama, yaitu: *Pertama*, pengambilan keuntungan ditentukan oleh harga pasar jika keuntungan melebihi harga pasar, dapat dikatakan bahwa pedagang telah melakukan kesalahan atau berbuat zalim. *Kedua*, keuntungan yang lebih dari sepertiga dari modal termasuk dalam perbuatan zalim. *Ketiga*, jika keuntungan yang diperoleh melebihi seperenam dari modal maka ini termasuk pelanggaran atau perbuatan zalim.²¹

Berdasarkan hal tersebut tidak ada tolak ukur terkandung dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah, terkait

²⁰ Adanan Murroh Nasution, "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam"... , h. 91.

²¹ Novitri Nanda Sari et al., "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli"... , h. 247.

dengan batasan-batasan tertentu pada keuntungan dalam perdagangan. Dalam mengambil keuntungan, dilarang merugikan diri sendiri atau orang lain. Islam tidak melarang umatnya untuk mencari keuntungan, tetapi keuntungan yang diperbolehkan dalam Islam adalah keuntungan yang diperoleh secara wajar, dengan menetapkan harga yang wajar tanpa merugikan dan mengurangi hak-hak kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Ekonomi Islam tidak hanya fokus pada keuntungan materi atau duniawi saja, tetapi juga keuntungan ukhrawi.²²

²²Jamin, “Analisis Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli (Telaah Kritis Sirkulasi Ekonomi Dalam Transaksi Penjualan”..., h. 113-114.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Riwayat Hidup Al-Ghazali

Beliau ialah Imam Zainud Diin, Hujjatul Islam, Abu Hamid, Muhammad ibnu Muhammad Al-Ghazali, Ath-Thusi, An-Naisaburi, seorang ulama fiqih tashawuf, bermazhab fiqih Syafi’I dan beraliran tauhid Al-Asy’ari.¹ Nama lengkap Al-Ghazali adalah Abu Hamid Muhammad bin Muhammad Al-Ghazali. Ia dilahirkan di Thus, salah satu kota di khurasan (Persia) pada pertengahan abad ke-5 Hijriah (450 H/1058 M).²

Sejak kecil Imam Al-Ghazali hidup dalam dunia tasawuf dan berkembang dalam asuhan seorang sufi, setelah ayahnya juga seorang sufi meninggal dunia. Sejak masih muda, Al-Ghazali sangat antusias dengan ilmu pengetahuan. Dia pertama kali belajar bahasa Arab dan fiqh di kota Tus, kemudian pergi ke kota Jurjan untuk mempelajari dasar-dasar Usul Fiqh.

¹ Imam Al-Ghazali. *Ringkasan Ihya Ulumuddin*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2016), h. 3

² Sukarno Wibowo et al., *Ekonomi Mikro Islam*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), h. 128

Setelah kembali ke kota Tus beberapa waktu dia pergi ke Naisabur untuk melanjutkan rihlah ilmiahnya. Di kota ini Al-Ghazali belajar dengan Al-Haramain Abu Al-Ma'ali Al-Juwaini, hingga yang terakhir wafat pada tahun 478 H (1085 M).³

Setelah itu ia mengunjungi kota Baghdad, ibu kota Negara Abbasiyah dan bertemu dengan Wazir Nizham Al-Mulk. Dari dia Al-Ghazali mendapat penghormatan dan penghargaan yang besar. Pada tahun 483 H (1090 M), diangkat menjadi guru Madrasah Nishamiyah. Pekerjaannya dilakukan dengan sangat sukses. Sehingga para ilmuwan saat itu menjadikannya sebagai referensi utama mereka.⁴

Selain mengajar, Al-Ghazali juga menyanggah berbagai pemikiran kaum Batiniyah, Ismailiyah, filosofi, dan lain-lain. Saat ini, meskipun dia telah menjadi guru yang hebat, dia masih merasakan kekosongan dan kegelisahan dalam dirinya. Akhirnya, setelah merasa bahwa hanya kehidupan sugistik yang dapat memenuhi kebutuhan spiritualnya. Al-Ghazali memutuskan untuk mengambil tasawuf sebagai jalan hidupnya.⁵

³ Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 258.

⁴ Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 258.-259

⁵ Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 259.

Oleh karena itu, pada tahun 488 (1095 M.) Al-Ghazali pergi menuju ke Syria untuk merenung, membaca, dan menulis selama kurang lebih 2 tahun. Kemudian ia pindah ke Palestina untuk melakukan kegiatan yang sama dengan mengambil tempatnya di Baitul Maqdis.

Setelah menunaikan ibadah haji dan tinggal beberapa waktu di kota Iskandariah, Mesir, Al-Ghazali kembali ketempat kelahirannya, Tus pada tahun 499 H (1105 M) melanjutkan aktivitasnya, berkhawat dan beribadah. Proses pengasingannya berlangsung selama 12 tahun dan selama ini ia menghasilkan banyak karya yang dikenal seperti kitab *Ihya Ulum al-Din*.⁶

Pada tahun yang sama atas desakan penguasa saat itu, yaitu wazir Fakhr Al-Mulk, Al-Ghazali kembali mengajar di Madrasah Nizhamiyah di Naisabur. Namun, karyanya hanya bertahan selama 2 tahun, dia kembali ke kota Tus untuk mendirikan sebuah madrasah sebagai tempat *fuqaha* dan *mutashawwifin*. Al-Ghazali memilih tempat ini sebagai tempat mencurahkan waktu dan tenaganya untuk menyebarkan ilmu, hingga wafatnya pada tanggal 14 Jumadil Akhir 505 H atau 19 Desember 1111 M.⁷

⁶ Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 259.

⁷ Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 259

B. Karya-Karya Al-Ghazali

Al-Ghazali adalah seorang ilmuwan dan penulis yang sangat produktif. Berbagai tulisannya telah menarik perhatian dunia, baik dari kalangan Muslim maupun non-Muslim. Pemikir Barat abad pertengahan, seperti Roymond Martin, Thomas Aquinas, dan Pascal, diyakini banyak dipengaruhi oleh pemikiran Al-Ghazali. Setelah masa Hujatullah, berbagai karyanya telah diterjemahkan ke dalam berbagai bahasa, seperti Latin, Spanyol, Yahudi, Prancis, Jerman, dan Inggris, digunakan sebagai referensi oleh kurang lebih 44 pemikir Barat.⁸

Al-Ghazali diperkirakan telah menghasilkan 300 karya tulis yang mencakup berbagai disiplin ilmu, seperti logika, filsafat, akhlak, tafsir, ilmu Al-Qur'an. Tasawuf, politik, administrasi, dan perilaku ekonomi.⁹ Namun, hanya ada 84 dari mereka, diantaranya adalah:

1. Ihya 'Ulum al-Din
2. Al-Mugidz min al-Dhalal
3. Tahafut al-Falasifsh
4. Minhaj Al-Abidin
5. Qawa'id Al-Aqaid
6. Al-Mustashfa min Ilm al-Ushul

⁸ Adiwarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 259

⁹ Rizal Fahlefi, "Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali" *Juris*, Vol. 11, No. 1, 2012, h. 22

7. Mizan Al-Amai
8. Misykat al-Anwar
9. Kimia al-Sa'adah
10. Al-Wajiz
11. Al-Mustasyfa
12. Iljam Al-'Aw-wam 'an al kalam
13. Syifa al-Ghalil
14. Maqfishid Al-Falisifah
15. Mi'yfir Al-Ilm
16. Al- Malirif Al-Aqliyyah
17. Al-Iqtishad fi Al-I'tiqad
18. Ayyuha Al-Walad
19. Al-Tibr al-Masbuk fi Nasihat al Muluk.¹⁰

C. Biografi Yusuf Al-Qardhawi

Salah satu pemikir Islam terkemuka saat ini adalah Al-Qardhawi yang dikenal sebagai ulama dan pemikir Islam yang unik dan istimewa. Keunikan dan keistimewaan itu tidak lain karena al-Qardhawi memiliki metodologi khas dalam menyampaikan risalah Islam. Karena metodologi ini, al-Qardhawi diterimaa oleh Barat sebagai pemikir yang selalu menyajikan Islam secara ramah, santun dan moderat.

Kemampuannya itulah yang membuat al-Qardhawi sering hadir pertemuan Internasional para pemimpn agama di Eropa dan Amerika, sebagai perwakilan kelompok Islam..

¹⁰ Adiwarmarman Azwar Karim. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 260

Nama lengkapnya Yusuf Abdullah al-Qardhawi, lahir pada 9 September 1926 di sebuah desa bernama Shafath Turab, Provinsi Mahallah al-Kubra, Provinsi al-Garbiyah, Republik Arab Mesir, dari keluarga yang taat agama dan hidup sederhana.¹¹

Ayahnya bernama Abdullah adalah seorang anak dari pedagang sukses Haji' Ali Al-Qaradhawi. Mengutip cerita pamannya, al-Qardhâwî menuturkan bahwa nenek moyang dari pihak ayahnya ini dahulu berasal dari sebuah daerah yang bernama AlQaradhah dan namanya dihubungkan dengan nama daerah tersebut, sehingga ia populer dengan panggilan al-Qardhâwî (huruf ra dibaca dengan baris di atas) dan bukan alQardhawi (dengan mematikan huruf ra), seperti yang biasa diucap oleh kalangan masyarakat Syam.¹²

Asal usul keluarganya di Shafth al-Turab bermula dari kakeknya, Haji 'Ali AlQardhâwî. Ia mempunyai enam orang anak, semuanya laki-laki, yaitu Muhammad, 'Abdul Aziz, Yusuf, Ahmad, Abdullah (ayah al-Qardhâwî), dan Sa'ad. Hanya tiga orang dari nama-nama ini yang mempunyai anak, yaitu 'Abdul 'Aziz (Muhammad dan Kamil), Ahmad ('Ali, Ibrahim dan Khadrah), dan Abdullah

¹¹ Panji Adam Agus Putra, "Pemikiran Ekonomi Yusuf Al-Qaradhâwî, " *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah* Vol. 6, no. 1, 2020, h. 81–100.

¹² Panji Adam Agus Putra, "Pemikiran Ekonomi Yusuf Al-Qaradhâwî..., h. 84

ayah dari al-Qardhâwî, hanya memiliki satu orang anak yaitu al-Qardhâwî. Al-Qardhâwî besar, tumbuh dan berkembang di lingkungan keluarga agamis dan berperadaban, dengan pertanian sebagai mata penghasilan. Ketika masih kanak-kanak beliau telah ditinggalkan oleh ayahnya tepatnya pada usianya yang baru menginjak 2 (dua) tahun. Kemudian beliau diasuh dan dididik oleh pamannya dengan penuh kasih sayang dan beliau akui sebagai ayahnya.¹³

Al-Qardhawi memulai karirnya sebagai dosen dan pengajar di berbagai Universitas Masjid. Dia mengawasi Ma'had al-Aimmah (akademi para Imam), adalah sebuah lembaga yang didirikan di bawah kementerian wakaf pada tahun 1956. Setelah itu dia pindah ke bagian administrasi umum untuk urusan kebudayaan Islam di Universitas al-Azhar Mesir pada tahun 1959. Ia menjabat sebagai pengawas hasil cetakan dan segala hasil yang berhubungan dengan bidang dakwah.¹⁴

Pada Tahun 1960 ia menyelesaikan pendidikan pascasarjana di Universitas al-Azhar dengan konsentrasi Tafsir Hadits. Kemudian pada tahun 1961 al-Qardhawi pergi ke Qatar dan mendirikan madrasah Ma'had al-Diin yang berkembang menjadi fakultas Syari'ah dan Universitas

¹³ Panji Adam Agus Putra, "Pemikiran Ekonomi Yusuf Al-Qardhâwî...", h. 84.

¹⁴ Solikaton Mubarakah, "Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebih Dalam Jual-Beli"..., h. 6

Qatar. Pada tahun 1972 al-Qardhawi berhasil menyelesaikan pendidikannya pada program Doktor dengan disertai Fiqh al-Zakah dengan predikat cumlaude. Selama karirnya al-Qardhawi pernah mengemban jabatan penting, yaitu:

1. Dekan Fakultas Syari'ah dan Studi Islam di Universitas Qatar.
2. Direktur Kajian Sunnah dan Sirah di Universitas Qatar.
3. Anggota Lembaga Tertinggi Dewan Fatwa dan Pengawasan Syari'ah di Persatuan Bank Islam Internasional.
4. Pakar Fikih Islam di Organisasi Koferensi Islam.
5. Anggota atau Pendiri Yayasan Kebajikan Islam Internasional.
6. Anggota Majelis Pengembangan Dakwah Islamiyah di Afrika.¹⁵

Mengingat besarnya jasa dan kontribusi yang diberikan oleh al-Qardhâwî dalam bidang Ekonomi Islam, maka pada tahun 1411 H dia mendapatkan penghargaan dari IDB/Islamic Development Bank (Bank Pembangunan Islam). Pada tahun 1413 H, alQardhâwî bersama Sayyid Sabiq mendapatkan penghargaan dari King Faishal Awardh karena jasa-jasanya dalam bidang keislaman. Pada tahun 1996, al-Qardhâwî memperoleh penghargaan dari Universitas Islam Antar Bangsa Malaysia atas jasa dan sumbangannya yang

¹⁵ Adik Hermawan, "I'jaz Al-Quran Dalam Pemikiran Yusuf Al-Qardhawi", *Jurnal Madaniyah*, Vol. 2, Edisi XI 2016. h. 206-207.

besar dalam ilmu pengetahuan. Dari Sultan Hasan al-Nolkiah dia juga mendapat penghargaan atas pengabdianya terhadap fikih Islam, yaitu pada tahun 1997.¹⁶

Al-Qardhâwî adalah salah satu ulama yang sangat produktif menulis baik makalah seminar, artikel di berbagai majalah dan surat kabar serta buku yang jumlahnya sangat banyak. Buku-buku yang ditulis oleh al-Qardhâwî terdiri atas berbagai disiplin ilmu agama, yang dari dulu hingga sekarang bahkan untuk masa yang akan datang dapat dijadikan sebagai referensi dan akan selalu dikenang sebagai karya intelektualnya yang sangat berharga. Menurut informasi yang diberikan oleh Tarmizi M. Jakfar, jumlah buku yang ditulis oleh al-Qardhâwî sudah mencapai ratusan buku.¹⁷

D. Karya-Karya Yusuf Al-Qardhawi

Sebagai seorang ulama kontemporer dan penulis yang produktif, ia telah menyusun berbagai karya ilmiah di bidang keilmuan Islam. Karyanya ada berbentuk buku dan juga artikel. Buku-buku karya Yusuf al-Qardhawi telah diterbitkan, diantaranya:¹⁸

1. *A'da al-Hall al-Islami*

¹⁶ Panji Adam Agus Putra, "Pemikiran Ekonomi Yusuf Al-Qardhâwî...", h. 86.

¹⁷ Panji Adam Agus Putra, "Pemikiran Ekonomi Yusuf Al-Qardhâwî...", h. 86.

¹⁸ Adik Hermawan, *I'jaz Al-Quran Dalam Pemikiran Yusuf Al-Qardhawi...*, h. 208.

2. Aina al-Khalal (cet. V. 1992)
3. *'Alam wa Thaghiyyah*
4. Dars al-Nukbah al-Tsaniyah
5. Daur al-Qaim wa al-Akhlaq fi-Iqtishad al-Islami
6. *Al-Din fi 'Ashr al-'Ilm*
7. Al-Fatwa baina al-Indhibath wa al-Tasayyub (1988)
8. Fiqh al-Zakah (cet. II. 1973)
9. Al-Halal wa al-Haram fi al-Islam (1976)
10. Al-Hall al-Islami Faridhah wa Dharurah (1974)
11. Al-Hayah al-Rabbaniyah wa-'*Ilm* (1995)Al-Ibadah fi al-Islam (1971)
12. Al-Islam wa al-Fann (1996)
13. Jail al-Nashr al-Masyud
14. Khathuba al-Syaikh al-Qardhawi (1998)
15. Al-Nas wa al-HAQ
16. *Nisa 'Mu'minat*
17. Al-Siyasah al-Syar'iyah (1998)
18. *Syari'ah al-Islam* (1973)
19. Al-Taubah ila Allah (1998)
20. Al-Tawakkal (1995)
21. Wujud Allah
22. Yusuf al-*Shiddiq "Masri'hiyyah Sya 'riyyah"*

Selain sangat produktif dalam menulis buku, Yusuf al-Qardhawi juga menulis artikel di berbagai media massa Mesir. Diantaranya dia menulis di majalah Mimbar al-Islam

diterbitkan oleh kementerian urusan wakaf Mesir, majalah Nur al-Islam, majalah al-Ummah, majalah al ‘Arabi dan lainnya. Banyak buku Yusuf al-Qardhawi telah diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, diantaranya Fiqh al-Zakah, al-Sunnah Mashdar li al-*Ma’rifah wa al-Hadharah*, *Kaifa Nata’amal Ma’a al-Qur’an al-Karim*. Ini merupakan salah satu bukti bahwa karya-karya Yusuf al Qardhawi sangat diminati, dan tak terkecuali di Indonesia.¹⁹

¹⁹ Adik Hermawan, “I’jaz Al-Quran Dalam Pemikiran Yusuf Al-Qardhawi” ..., h. 211

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pemikiran Ekonomi Al- Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli

Pemikiran ekonomi Imam Al- Ghazali terdapat dalam berbagai kitab, salah satunya yang terdapat dalam buku Ringkasan Ihya' 'Ulumuddin yang membahas tentang jual beli. Al-Ghazali berpendapat menurutnya, jika seseorang pembeli menawarkan harga yang tinggi dari yang berlaku, penjual harus menolaknya karena akan menjadi berlebihan walaupun dalam hal tersebut tidak ada penipuan di dalamnya.¹

Sehubungan dengan hal ini Allah SWT telah berfirman:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ (١) الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ
يَسْتَوْفُونَ (٢) وَإِذَا كَالُوا لَهُمْ أَوْ وَزَنُوا لَهُمْ يُخْسِرُونَ
(٣) أَلَا يَظُنُّ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ (٤) لِيَوْمٍ
عَظِيمٍ (٥) يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ (٦)

¹ Solikaton Mubarakah, "Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebih Dalam Jual-Beli"..., h. 15.

Artinya:

“Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang), (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi, tidaklah orang-orang itu mengira, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari besar, (yaitu) pada hari (ketika) semua orang bangkit, menghadap Tuhan seluruh alam”. (Al-Muthaffifiin: 1).²

Dalam kitab tersebut Imam Al-Ghazali menjelaskan bahwasannya keuntungan adalah imbalan yang diterima pedagang atas adanya resiko dan ketidakpastian, karena sejatinya pedagang menanggung resiko yang dapat membahayakannya dalam usaha memperoleh barang dagangan. Melihat adanya resiko tersebut, pedagang diperbolehkan untuk mengambil keuntungan atas penjualan barang dagangannya.³

Meskipun tidak membahasnya dalam istilah modern, ada banyak bagian dalam bukunya yang menunjukkan kedalaman pemikiran Al- Ghazali tentang teori permintaan dan penawaran. Sepanjang tulisannya, ia berbicara tentang “ harga yang berlaku, sebagaimana ditentukan oleh praktik pasar”, sebuah konsep yang kemudian dikenalkan sebagai *al-tsaman al- adil* (harga

² Dikutip <http://www.tafsir.web.id/2013/03/tafsir-al-muthaffifin.html> diakses hari Sabtu tanggal 12 Maret 2022. Pukul 21. 39 WIB.

³ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”.., h. 247.

wajar) di kalangan ilmuwan Muslim atau harga keseimbangan di antara umat Islam Ilmuwan Eropa kontemporer.⁴

Seperti ilmuwan lain pada masanya, Al- Ghazali membahas masalah harga dan keuntungan secara bersamaan tanpa membedakan antara biaya dan pendapatan. Saat mengkritik pencarian keuntungan dia mengakui motivasi pencarian keuntungan dan sumbernya. Imam Al-Ghazali menjelaskan bahwasanya keuntungan merupakan imbalan yang diterima pedagang atas adanya resiko dan ketidakpastian, karena sejatinya pedagang menanggung resiko yang bias membahayakan dalam usaha untuk memperoleh barang dagangan, dengan melihat adanya resiko tersebut pedagang diperbolehkan untuk mengambil keuntungan atas penjualan barang dagangannya.⁵

Keuntungan yang baik adalah keuntungan itu tidak membuat orang sibuk dunia dan lalai beribadah kepada Allah SWT sebagai bekal kehidupan di akhirat.⁶ Imam Al- Ghazali membagi keuntungan dalam jual beli menjadi 2 macam keuntungan, yaitu keuntungan di dunia dan keuntungan di akhirat. Keuntungan di dunia ialah keuntungan yang berupa

⁴ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h.. 266.

⁵ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 267.

⁶ Al-Ghazali, *Ringkasan Ihya Ulumuddin* (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2016). h. 181.

tambahan atas modal pedagang yang bisa langsung diperoleh pedagang saat melakukan penjualan barang.

Sedangkan keuntungan di akhirat ialah keuntungan yang memberikan keberkahan dalam menjalankan hidup di dunia dan meningkatkan keimanan seseorang dalam melakukan ibadah kepada Allah SWT sebagai bekal untuk kehidupan kelak di akhirat. Namun kebanyakan manusia lebih menginginkan keuntungan di dunia yang dapat segera dinikmati dan sangatlah sedikit pedagang yang memikirkan akan keuntungan di akhirat karena keterbatasan pemahaman seseorang mengenai ilmu yang berkaitan dengan muamalah.⁷

Untuk itu Imam Al-Ghazali menjelaskan kewajiban seorang pedagang untuk mempelajari ilmu muamalah terlebih dahulu. Sebelum melakukan muamalah setidaknya ada enam akad yang perlu dikuasai pedagang diantaranya yaitu jual beli, sewa-menyewa, perkongsian, penjualan dengan kredit, riba, dan penyerahan modal untuk diperniagakan agar pedagang lebih memahami tentang tujuan yang sebenarnya dalam muamalah tersebut.⁸

Seperti yang telah disebutkan, Al-Ghazali sangat kritis terhadap keuntungan yang berlebihan. Menurutnya, jika pembeli menawarkan harga “lebih tinggi” dari pada

⁷ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”.., h. 247.

⁸ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”.., h. 247.

“harga saat ini”, penjual harus menolaknya, karena keuntungan akan berlebihan meskipun tidak ada penipuan di dalamnya.

Lebih lanjut Imam Al-Ghazali menjelaskan hendaklah para pedagang mempermudah penjualannya dan melarang pedagang mempersulit orang lain untuk memenuhi kebutuhannya karena hal tersebut termasuk perbuatan zalim. Menurut beliau terdapat dua macam kezaliman yaitu kezaliman yang merugikan orang banyak seperti melakukan iktikar dan kezaliman yang dapat merugikan orang-orang tertentu saja seperti penipuan dalam jual beli.⁹

Adapun empat hal yang harus diperhatikan pedagang agar terhindar dari perbuatan zalim diantaranya adalah (1) tidak berlebihan dalam memuji barang dagangan, (2) tidak menyembunyikan cacat barang, (3) tidak curang dalam timbangan, dan (4) tidak menipu pembeli dengan harga penjualan.¹⁰

Keuntungan yang baik adalah keuntungan yang tidak membuat manusia sibuk akan dunia dan melalaikan dari ibadah kepada Allah SWT sebagai bekal kehidupan di akhirat. Dalam hal ini, ia menyatakan bahwa keuntungan

⁹ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”.., h. 248.

¹⁰ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”.., h. 248.

normal dalam kisaran 5% - 10% dari harga barang.¹¹ Lebih lanjut, ia menekankan bahwa penjual harus didorong oleh “keuntungan” yang akan diperoleh dari pasar yang “hakiki” yaitu akhirat.¹²

Imam Al-Ghazali menerangkan bahwa keuntungan yang diperoleh pedagang yang melebihi sepertiga dari modal adalah termasuk kedalam perbuatan penipuan yang dilakukan pedagang dalam jual beli, menurutnya pembeli berhak melakukan khیار (meneruskan atau membatalkan) jual beli, jika pembeli memilih meneruskan pembelian maka hendaklah pedagang mengembalikan kelebihan uang tersebut kepada pembeli dan pembeli menerima kelebihan uang tersebut, dan jika pembeli ingin membatalkan transaksi tersebut maka hendaklah pedagang tidak melarangnya dan menukarkan kembali uang dan barang yang telah diterima masing-masing pihak.¹³

Batas keuntungan diberikan oleh Imam Al-Ghazali dengan mempertimbangkan masalah yang sering terjadi dalam jual-beli. Dimana keuntungan dalam jual tidak dibatasi maka pedagang akan tergiur untuk mendapatkan keuntungan lebih besar dan akan mendorong seseorang melakukan hal-

¹¹ Adiwarmān Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam...*, h. 267.

¹² Imam Al-Ghazali. *Ringkasan Ihya Ulumuddin...*, h. 181.

¹³ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”..., h. 249.

hal yang dilarang dalam Islam, seperti melakukan *ikhhtikar*, curang dalam timbangan, menyembunyikan kekurangan barang dagangan, dan lainnya yang dapat membuat orang terjauh dari tujuan utama melakukan muamalah. Lebih lanjut Imam Al-Ghazali menjelaskan bahwa pedagang harus memudahkan untuk menjual dan melarang pedagang mempersulit orang lain untuk memenuhi kebutuhan mereka karena itu termasuk perbuatan salah.¹⁴

Dari hasil pemikiran Imam Al-Ghazali tersebut maka dapat dipahami bahwa sesungguhnya Imam AL-Ghazali tidak melarang para pedagang untuk mengambil keuntungan dalam penjualan barang dagangannya, namun Imam Al-Ghazali sangat mengharuskan pedagang untuk tidak mengambil keuntungan terlalu besar terutama beliau sangat menekankan larangan kepada seorang yang berdagang makanan pokok untuk mengambil keuntungan terlalu besar karena itu merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus tersedia dengan mudah agar masyarakat tidak kesulitan untuk dapat memenuhi kebutuhannya serta menganjurkan pedagang untuk mengurangi keuntungan yang telah ditetapkan kepada pembeli yang miskin sesungguhnya itu termasuk dalam perbuatan baik.¹⁵

¹⁴ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”..., h. 248.

¹⁵ Novitri Nanda Sari et al., “Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli”..., h. 250.

Hal ini merupakan upaya Imam Al-Ghazali untuk melindungi pedagang dari perbuatan zalim. Karena hal tersebut dapat menjadi peluang setan menggoda manusia untuk melakukan berbagai cara yang dapat mendatangkan banyak keuntungan tanpa mempedulikan perbuatan tersebut merugikan orang lain.¹⁶

B. Pemikiran Ekonomi Yusuf Al-Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Jual Beli

Pemikiran ekonomi Yusuf Qardhawi terdapat dalam berbagai buku diantaranya buku Fatwa- Fatwa Kontemporer Jilid 2 dan buku Fatwa Kontemporari siri 3 (Hubungan Kemasyarakatan Jilid 2) yang menjelaskan bahwa pada hakikatnya, siapapun yang menelaah hadits Nabi Muhammad SAW dan amalan-amalan Rasulullah SAW serta Al-Qur'an ditemukan bahwa tidak ada nash yang mensyaratkan atau mengharuskan penetapan rasio tertentu. Untuk setiap keuntungan, baik sepertiga atau seperempat atau seperlima atau sepersepuluh, yang harus diikuti oleh peniaga tidak boleh menambah kadar sesuka hati.¹⁷

¹⁶ Novitri Nanda Sari et al., "Analisis Pemikiran Ekonomi Imam Al-Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli"... , h. 250.

¹⁷ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa Kontemporari siri 3 Hubungan Kemasyarakatan*, (Kuala Lumpur: PTS Publishing House, 2015), h. 42.

Dalam Al- Qur'an menyebutkan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

Artinya:

“Hai orang- orang 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).¹⁸

Yusuf Qardhawi menjelaskan dalam Fatwa Kontemporer^{nya}, pada dasarnya dalam perniagaan atau perdagangan permasalahan yang berkaitan dengan penetapan harga yang tidak hanya terbatas pada para pedagang saja, melainkan juga meliputi para produsen, baik petani, perusahaan maupun yang lainnya.¹⁹

Meskipun telah dikenal di kalangan sebagian fuqaha, bahwa *alghalaban* (laba) itu ditolehir dalam batasan maksimal sepertiga (1/3) dianggap sebagai *al-ghalaban* yang buruk, yang tidak boleh dilakukan dengan didasarkan pada

¹⁸ Dikutip dari <https://tafsiralquran.id/tafsir-surah-an-nisa-ayat-29-prinsip-jual-beli-dalam-islam> diakses pada hari Sabtu tanggal 12 Maret 2022. Pukul 22.28 WIB.

¹⁹ Yusuf Al-Qardhawi, 1995. *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid 2*. (Jakarta: Gema Insani Pressh). h 587.

hadis muttafaqun 'alaih tentang masalah wasiat: "sepertiga, dan sepertiga itupun sudah banyak".

Namun sebenarnya, laba dan penawaran adalah dua hal yang berbeda, tidak saling memastikan. Kadang-kadang seorang pedagang mendapatkan laba 50% atau 100%, tetapi ia tidak dianggap menipu para pembelinya, karena saat itu harga pasar memang sedang naik hingga angka tersebut atau bahkan lebih tinggi lagi.²⁰

Sudah menjadi kenyataan, bahwa seorang pedagang membeli barang dagangan dan menjualnya kembali dengan maksud mendapatkan keuntungan. Begitu juga pedagang yang membeli dagangan tersebut adalah untuk dijual kembali dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan pula. Karena itu, perdagangan adalah untuk mendapatkan laba. Barang siapa tidak beruntung dalam perdagangannya, karena ia tidak melakukan usahanya dengan baik. Dengan demikian, mencari laba pada dasarnya adalah untuk menunaikan hak dan memelihara pokok harta agar tidak habis termakan.²¹

Ada perbedaan antara barang yang menurut tabiatnya berputar dengan cepat seperti makanan dan sejenisnya yang mengalami perputaran beberapa kali dalam setahun, dan ada pula barang yang sedikit perputarannya hanya setahun sekali atau terkadang lebih dari setahun. Untuk jenis komoditi pertama, maka hendaklah mengambil

²⁰ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid 2...*, h 588.

²¹ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid...*,h. 589.

keuntungan yang lebih kecil dibandingkan yang kedua. Begitu juga antara yang menjual dengan tunai dan yang menjual secara tempo. Dalam penjualan kontan, pengambilan keuntungan adalah lebih kecil, sedangkan pada penjualan bertempo keuntungannya lebih tinggi, karena ada kemungkinan kesulitan dari orang yang sengaja menunda-nunda pembayarannya.²²

Juga ada perbedaan antara barang-barang keperluan pokok dan yang menjadi keperluan orang banyak, khususnya kaum lemah dan fakir miskin, dibandingkan dengan barang-barang pelengkap yang biasanya hanya dibeli orang-orang kaya. Untuk macam pertama hendaknya dipungut keuntungan yang lebih sedikit, sedangkan untuk yang kedua dipungut keuntungan yang lebih tinggi karena pembelinya tidak memerlukannya.²³

Sebaliknya, dibedakan pula antara pedagang yang memperoleh barang dagangan dengan mudah dan yang harus bersusah payah mendapatkannya dari sumbernya. Demikian pula yang dapat menjualnya dengan mudah dan yang dengan harus melakukan berbagai upaya dan mengeluarkan tenaga untuk menjualnya, sehingga upaya dan tenaga itu diperhitungkan sebagai dagangan pula.²⁴

²² Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid*,h. 594.

²³ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid*,h. 594.

²⁴ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid*,h. 594.

Oleh karena itu, Yusuf Qardhawi menemukan indikasi bahwa laba atau keuntungan apabila selama bebas dari sebab-sebab dan praktik keharaman, maka hal itu diperbolehkan dan dibenarkan syara' hingga si pedagang dapat memperoleh laba sebesar 100% dari modal pembeliannya. Bahkan beberapa kali lipat atau beberapa ratus persen, inilah alasan-alasan yang dapat dikemukakannya.²⁵

C. Analisis Pemikiran Ekonomi Al- Ghazali Dan Yusuf Al-Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli

Imam Al-Ghazali sebagai ulama klasik mengemukakan bahwa berdasarkan perkembangan dan kehidupan ekonomi pada masanya dan tidak terlepas dari tata nilai yang selalu mewarnai pemikirannya terutama sebagai tokoh tasawuf dan fiqih. Standar laba yang pantas adalah keuntungan setengah atau satu dirham dalam setiap sepuluh dirham. Meraih laba melebihi kewajaran merupakan kezaliman, meskipun tanpa disertai unsur penipuan.

Sedangkan menurut Yusuf Qardhawi sebagai ulama kontemporer yang aktif dalam berbagai lembaga ke-Islaman di dunia, juga dimana perkembangan bisnis dan

²⁵ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid....*,h. 596.

sarana transportasi pendukungnya begitu pesatnya, mengemukakan laba atau keuntungan berdasarkan konsep ekonomi kekinian dan tata nilai ekonomi saat ini pula.

Menurutnya, laba dalam berbisnis itu tidak ada batasannya. Kadang-kadang seorang pedagang mendapatkan laba 50% atau sampai 100% bahkan lebih adalah diperbolehkan. Sebab, bisa saja terjadi karena memang mengharuskan begitu, perkembangan waktu dan harga, asalkan tidak dilakukan dengan menipu, menimbun, mengecoh, menopoli, mengurangi timbangan, dan bisnis terhadap barang-barang yang diharamkan.

Pendapat Al- Ghazali tentang meraih keuntungan (laba) dalam aspek etika dalam berbisnis memang sangat baik dan para pebisnis pun akan terhindar dari segala perbuatan negatif dalam berbagai bentuk penipuan, kebohongan, mengambil kesempatan dalam kesempatan, dan kezaliman terhadap pembeli.

Sedangkan dalam aspek mekanisme harga dan pasar secara sosiologi, kebiasaan di masyarakat kita bahwa standar keuntungan atau laba yang diperoleh seorang pebisnis terhadap pembelinya adalah antara 10% sampai 20% dari harga modal barang. Misalnya, modal 1 Kg gula adalah Rp.13.000,00 maka akan dijual di pasaran adalah Rp. 14.000,00.

Jadi, di masyarakat kita ada mekanisme harga yang tidak tertulis namun dipraktikkan. Dengan demikian, konsep laba yang dikemukakan Imam Al-Ghazali bisa saja tidak dapat dilaksanakan dan tidak dapat jadi patokan umum. Sebab, laba antara 5% sampai 10% hanya untuk transaksi bisnis yang sangat mudah, tidak memerlukan biaya besar, tidak berisiko, dan perputaran barang yang cepat. Seperti sembako dalam hal ini dengan masa perputrannya cepat, maka margin labanya juga tidak terlalu besar.

Berbeda dengan barang non konsumtif yang penggunaannya tahan untuk waktu lama, misalnya televisi yang usianya dapat digunakan sampai puluhan tahun maka orang akan membelinya 10 tahun ke depan, jadi margin keuntungan penjualannya juga lebih besar. Oleh karena itu, harus ada perbedaan mana barang yang konsumtif dan non konsumtif, sehingga pembeli tidak akan merasa dirugikan ketika membelinya.

Dengan demikian, jika memperhatikan mekanisme harga dan pasar dari sudut ekonomi Islam, dapat dikatakan konsep keuntungan (laba) yang dikehendaki ialah laba yang rasional, artinya modal, biaya angkut, resiko dan masa perputaran barang haruslah dijadikan perhitungan. Karena itu, patokan laba yang layak adalah sesuai mekanisme pasar.

Sedangkan, dikemukakan Yusuf Qardhawi secara etika adalah tidak bisa diterapkan secara menyeluruh kecuali perjualan atau bisnis antar negara atau daerah yang jauh sekali dan sulit menujunya, tetapi pada wilayah yang mudah menujunya dan dekat wilayahnya maka memperoleh laba melebihi 50%, 100% atau lebih adalah tidak wajar, sebab merupakan eksploitasi terhadap pihak pembeli. Sebaliknya, pandangan Imam Al-Ghazali secara etika bisnis adalah lebih tepat, karena standar laba tidak memberatkan pembeli dan rendah sekali.

Namun, dari mekanisme pasar pebisnis bisa mengalami kerugian karena termakan modal pokoknya atau ketika bisnis antar negara maka kalau pebisnis hanya mematok laba seperti dikemukakan Imam Al-Ghazali maka akan merugi.

Oleh karena itu, pada zaman sekarang ini sudah sangat banyak sekali pebisnis yang mengambil keuntungan sampai dengan berkali-kali lipat dari harga beli barang tersebut, dikarenakan para pebisnis memperhitungkan segala biaya-biaya, risiko yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang dagangannya itu. Pandangan Al-Ghazali memang sudah tidak sepenuhnya diterapkan pada zaman sekarang, hanya beberapa yang menerapkan sesuai pandangan Al-Ghazali karena zaman Al-Ghazali sudah

sangat berbeda dengan zaman sekarang ini yang sudah sangat modern dan segala sesuatunya serba mahal.

Sedangkan, pendapat Yusuf Qardhawi mengenai konsep pengambilan keuntungan dalam berbisnis lebih diterapkan pada masa sekarang ini. Karena secara fitrah memang diakui bahwa setiap pebisnis ingin memperoleh keuntungan, dan mempunyai tujuan untuk menyelamatkan modal pokok, serta mendapatkan kelebihan dari harga beli barang dagangannya. Sebab, orang yang rugi dalam berbisnis adalah yang tidak mampu menyelamatkan modal pokoknya, dan modalnya itu habis termakan oleh kebutuhan keluarganya. Namun, pada intinya dalam berbisnis itu ada aturan dalam mengambil keuntungan lebih besar pun harus sesuai dengan harga pasaran, dan jauh dari segala bentuk penipuan.

BAB V

PENUTUP

E. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pendapat Al- Ghazali tentang batasan keuntungan dalam jual beli hanya berkisar 5% - 10% itu menurut Imam Al- Ghazali jika keuntungan dalam jual beli tidak dibatasi maka pedagang akan tergiur untuk mendapatkan keuntungan lebih besar dan akan mendorong seseorang melakukan *ikhhtikar*, menyembunyikan kekurangan barang dagangan, dan lainnya yang dapat membuat orang terjauh dari tujuan utama melakukan muamalah.
2. Pendapat Yusuf Al-Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli pedagang boleh mengambil keuntungan sebesar 100% bahkan lebih. Pendapat Yusuf Al-Qardhawi mengenai konsep pengambilan keuntungan dalam berbisnis lebih diterapkan pada masa sekarang ini asalkan tidak melakukan kecurangan dengan menimbun barang, menipu, mengurangi timbangan dan lainnya.
3. Analisis komparatif pemikiran Al- Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi tentang batasan keuntungan dalam jual beli bahwa dalam pengambilan keuntungan (laba) yang yang dikehendaki ialah laba yang rasional, artinya modal, biaya angkut, dan resiko serta perputaran barang

dijadikan perhitungan. Jadi, patokan laba yang layak adalah sesuai mekanisme pasar, karena itu standar laba yang dikemukakan oleh Yusuf Al- Qardhawi secara etika tidak bisa diterapkan secara menyeluruh kecuali bisnis antar wilayah yang sulit menujunya. Sedangkan, pandangan Al-Ghazali secara etika dalam berbisnis lebih tepat diterapkan, karena standar laba tidak memberatkan pembeli. Namun, dari segi mekanisme pasar pembisnis bisa mengalami kerugian karena termakan modal pokok jika hanya mematok laba demikian maka akan merugi.

F. Saran

Berdasarkan dengan segala hal yang berhubungan dengan penelitian ini, penulis ingin menyampaikan beberapa saran yang dianggap perlu:

1. Perlu dikaji lebih dalam lagi tentang pemikiran Al-Ghazali dan Yusuf Al- Qardhawi, khususnya mengenai batasan keuntungan dalam jual beli yang kiranya pemikirannya masih relevan pada saat ini dan tidak melenceng dari syariat Islam.
2. Berbisnislah dengan cara yang sesuai syariat Islam tidak melakukan perbuatan curang, penipuan, menzalimi orang lain, dan merugikan orang.

3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu sumber data untuk penelitian selanjutnya dan dilakukan penelitian lebih lanjut berdasarkan faktor lainnya dengan variable yang berbeda, objek atau sudut pandang yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Panji. “Pemikiran Ekonomi Yusuf Al- Qardhawi”, *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*. Vol. 6, No. 1, (2020).
- Al-Ghazali, Imam. 2008. *Mutiara Ihya Ulumuddin; Ringkasan Yang Ditulis Sendiri Oleh Sang Hujjatul Islam Diterjemakan dari Mukhtashar Ihya Ulumuddin*. Bandung: PT Mizan Pustaka.
- Al-Ghazali, Imam. 2016. *Ringkasan Ihya ‘Ulumuddin*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.
- Al-Qardhawi, Yusuf. 2015. *Fatwa Kontemporari siri 3: Hubungan Kemasyarakatan*. Kuala Lumpur: PTS Publishing House.
- Al-Qardhawi, Yusuf. 1995. *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid 2*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Fahlefi, Rizal, “Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali” *Juris*, Vol. 11, No. 1, (2012).
- Hasbiyallah, 2014. *Sudah Syar’ikah Muamalahmu? Panduan Memahami Seluk- Beluk Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Salma Ides.
- Hermawan, Adik. “I’jaz Al-Quran Dalam Pemikiran Yusuf Al-Qardhawi”, *Jurnal Madaniyah*, Vol. 2, Edisi XI Agustus (2016).

<http://www.tafsir.web.id/2013/03/tafsir-al-muthaffifin.html>

diakses hari Sabtu tanggal 12 Maret 2022. Pukul 21. 39
WIB.

<https://tafsiralquran.id/tafsir-surah-an-nisa-ayat-29-prinsip-jual->

beli-dalam-islam diakses pada hari Sabtu tanggal 12
Maret 2022. Pukul 22.28 WIB.

<https://tafsirq.com/2-al-baqarah/ayat-275> diakses pada hari Sabtu
tanggal 12 Maret 2022. Pukul 21.53WIB.

<https://www.orami.co.id/magazine/hadits-dan-ayat-alquran->

tentang-jual-beli diakses hari Sabtu tanggal 12 Maret
2022. Pukul 22. 10 WIB.

Idayati, Nurul. *Penentuan Harga Dan Jumlah Maksimal Keuntungan Dalam Jual Beli Perspektif Hukum Islam (Studi Pada Indomart dan Minimarket 212 Korpri Kecamatan Sukarame)*: Skripsi, Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah), Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020.

Jamin, "Analisa Hukum Islam Terhadap Keuntungan Dalam Jual Beli (Telaah Kritis Sirkulasi Ekonomi Dalam Transaksi Penjualan)", *LABATILA: Jurnal Ilmu Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 1. (2018).

Janwari, Yadi. 2016. *Pemikiran Ekonomi Islam: Dari Masa Rasulullah Hingga Masa Rasulullah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

- Johari, Elman. "Pandangan Fiqh Muamalah Terhadap Kenaikan Harga Makanan di Objek Wisata Pantai Panjang Bengkulu", *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*, Vol. 3, No. 2, (2020).
- Karim, Adiwarmarman Azwar. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2019), Edisi Keempat, (2019).
- Mardani, 2016. *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Maulidizen, Ahmad. "Pemikiran Dan Kontribusi Tokoh Ekonomi Islam Klasik Dan Kontemporel", *Deliberative*, Vol 1, No 1, (2017).
- Mubarokah, Solikaturun. "Analisis Pemikiran Ekonomi Yusuf Qardhawi Tentang Mengambil Keuntungan Berlebih Dalam Jual-Beli", *Al-Hakim Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, Vol. 2, No. 1, (2020).
- Nasution, Adanan Murroh. "Batasan Mengambil Keuntungan Menurut Hukum Islam", *Jurnal El-Qanuny*, Vol. 4, No. 1, (2018).
- Sari, Nanda Novi. dkk. "Analisis Pemikiran Ekonomi Al- Ghazali Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli" *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*. Vol. 3, No. 2, (2020).
- Sugiyono, 2018. *Metode Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Web Resmi, IAIN Bengkulu, dikutip dari <https://iainbengkulu.ac.id> diakses hari Senin, tanggal 10 Januari 2021. Pukul 08. 15 WIB.

Web Resmi, Radar Bengkulu, dikutip dari <https://radarbengkulu.rakyatbengkulu.com> diakses hari Senin tanggal 10 Januari 2021. Pukul 08. 20 WIB.

Wibowo, Sukarno et al., 2013. *Ekonomi Mikro Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia.

L

A

M

P

I

R

A

N



FORM I PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR SKRIPSI

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Yetmi Kusnita
 N I M : 1811130007
 Prodi : Ekonomi Syariah
 Semester : Tujuh (7)

II. Judul Yang Diajukan (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):

**ANALISIS KOMPARATIF PEMIKIRAN EKONOMI AL-GHAZALI DAN
 YUSUF QARDHAWI TENTANG BATASAN KEUNTUNGAN DALAM JUAL BELI**

III. Proses Konsultasi

1. Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas ^{keuangan} ~~Ekonomi~~
 Catatan: Bisa dilanjutkan (penelitian ini sebelumnya sudah pernah dilakukan hanya saja judul ini terdapat pengembangan pada studi komparasi).

Pengelola Perpustakaan

 15/1/21

Ayu Yuningsih, M. E. K

2. Konsultasi dan Persetujuan dengan Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan: Judul ini bisa dilanjutkan
Dok. latar belakang diperbaiki, tambahkan gap research, metode penelitian diperbaiki.

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

 16/1/2021

Yeti Afrida Indra, M. Ak. CIQAr
 NIP. 0214048401

IV. Judul Yang Disahkan

Penunjukkan Dosen Penyeminar:

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen


 Dr. Desi Isnaini, M. A
 NIP. 197412022006042001

Bengkulu,

Mahasiswa


 Yetmi Kusnita
 NIM. 1811130007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53979 Faksimili (0736) 51171-51172
Web site: www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Jumat, 26 November 2021
Nama Mahasiswa : Yetmi Kusnita
NIM : 1811130007
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli	 Yetmi Kusnita	 Dr. H. Syaiful Hasan

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP 196606161995031003

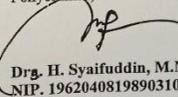
Catatan:
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Yetmi Kusnita
NIM : 1811130007
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	Relevansi Dimasa Sekarang	Objek Penelitian (Maka Islam 121)

Bengkulu, 26 November 2021
Penyeminar,


Dr. H. Syaifuddin, M.M
NIP. 196204081989031008

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali Dan Yusuf Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli" yang disusun oleh :

Nama : Yetmi Kusnita
NIM : 1811130007
Prodi : Ekonomi Syariah

Telah diseminarkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jumat
Tanggal : 26 November 2021 M/ 1443 H

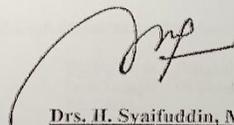
Dan telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penyeminar. Oleh karenanya sudah dapat diusulkan kepada jurusan untuk ditunjuk Tim pembimbing Skripsi.

Bengkulu, 7 November 2021 M
Rabiul Awal 1443 H

Mengetahui

Penyeminar


Eka Sri Wahyuni, S.E., M.M
NIP. 197705092008012014


Drs. H. Syaifuddin, M.M
NIP. 196204081989031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

№ : 1751/In.11/F.IV/PP.00.9/12/2021

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

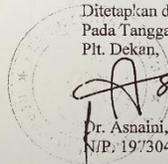
- | | |
|------------|--------------------------|
| 1. N A M A | : Dr. Desi Isnaini, MA |
| NIP. | : 197412022006042001 |
| Tugas | : Pembimbing I |
| 2. N A M A | : Drs. H. Syaifuddin, MM |
| NIP. | : 196204081989031008 |
| Tugas | : Pembimbing II |

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- | | |
|-------------------|---|
| N a m a | : Yetmi Kusnita |
| Nim. | : 1811130007 |
| Prodi | : Ekonomi Syariah |
| Judul Tugas Akhir | : ANALISIS KOMPARATIF PEMIKIRAN EKONOMI AL-GHAZALI DAN YUSUF QARDHAWI TENTANG BATASAN KEUNTUNGAN DALAM JUAL BELI. |
| Keterangan | : Skripsi |

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 09 Desember 2021
Plt. Dekan,



Dr. Isnaini, MA
N/P. 197304121998032003

- Tembusan :
1. Wakil Rektor I
 2. Dosen yang bersangkutan
 3. Mahasiswa yang bersangkutan
 4. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon.(0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

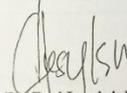
Nama Mahasiswa : Yetni Kusnita Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1811133007 Pembimbing I : Dr. Desi Isnaini, M.A
Judul Skripsi : Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf
Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli (Studi
Pada Koperasi Konsumen Al- Muawanah Syariah UIN
Fatmawati Sukarno Bengkulu)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Senin / 15 Maret 2022	Bab I	Pembetulan	KS
2	Rabu / 16 Maret 2022	Bab II	Pembetulan	KS
3	Kamis / 17 Maret 2022	Bab III	Pembetulan	KS
4	Jumat / 18 Maret 2022	Bab IV	Pembetulan	KS
5	Senin / 21 Maret 2022	Bab V	Pembetulan	KS

6	Selasa / 22 Maret 2022	V	desi Anub I - V	DS
7				
8				

Bengkulu, 22 Maret 2022

Pembimbing I



Dr. Desi Isnaini, M.A.
NIP. 197412022006042001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon. (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfasbergkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

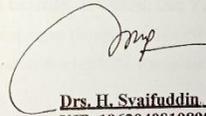
Nama Mahasiswa : Yetmi Kusnita Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1811130007 Pembimbing II : Drs. H. Syaifuddin, M.M.
Judul Skripsi : Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali dan Yusuf Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli (Studi Pada Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Selasa/14 Desember 2021	BAB I	Judul ditambah objek menggunakan studi kasus	
2	Selasa/21 Desember 2021	BAB II	Tambahkan Teori dan Perbaiki Penulisan Menggunakan Format Penulisan Panduan Skripsi	
3	Selasa/28 Desember 2021	BAB III	Tambahkan profil sejarah dan struktur	
4	Selasa/04 Januari 2022	BAB I - III	ACC	
5	Selasa/18 Januari 2022	BAB I-III	Pedoman Wawancara	

6	Rabu/22 Februari 2022	BAB IV	Hasil penelitian ditambah Hukum Dasar (Al- Quran/Hadist)	
7	Selasa/08 Maret 2022	BAB V	Kesimpulan disesuaikan dengan rumusan masalah	
8	Selasa/15 Maret 2022	BAB I-V	ACC	

Bengkulu, 15. Maret. 2022.

Pembimbing II



Drs. H. Syaifuddin M.M
NIP. 196204081989031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon: (0736) 51276-51171-51172-Faksimili (0736)-51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

No : .../SKLP-FEBI/01.09/2022

Satgas Plagiasi Program Studi Ekonomi Syariah Menerangkan bahwa :

Nama : Yetmi Kusnita
NIM : 1811130007
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jenis Tugas Akhir : Skripsi
Judul Tugas Akhir : Analisis Komparatif Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali Dan Yusuf Al-Qardhawi Tentang Batasan Keuntungan Dalam Jual Beli (Studi Pada Koperasi Konsumen Al-Muawanah Syariah UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu)
Similarity Index : 13.3%
Status : Lulus

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari naskah Publikasi Tugas Akhir melalui aplikasi Turnitin.

Satgas Plagiasi Prodi Ekonomi Syariah

Herlina Yustati, MA., Ek
NIP. 198505222019032004