

JUAL BELI PONSEL PINTAR/SMARTPHONE DENGAN SISTEM JUAL RUGI/PREDATORY PRICING MENURUT UU NO. 5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT DAN FIQH MUAMALAH. (STUDI KASUS TOKO PONSEL GROSELL KECAMATAN JAJAG, KABUPATEN BANYUWANGI).

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah



Oleh:

REGA LUKMANTORO
NIM : S20152044

IAIN JEMBER

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
JANUARI 2020

**JUAL BELI PONSEL PINTAR/SMARTPHONE DENGAN SISTEM JUAL
RUGI/PREDATORY PRICING MENURUT UU NO. 5 TAHUN 1999
TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN
USAHA TIDAK SEHAT DAN FIQH MUAMALAH. (STUDI KASUS
TOKO PONSEL GROSELL KECAMATAN JAJAG, KABUPATEN
BANYUWANGI).**


SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Hukum (S.H)
Fakultas Syariah
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah

Oleh:

Rega Lukmantoro
NIM: S20152044

Disetujui Pembimbing


MOH. ALI SYAIFUDIN ZUHRI..S.EI.,MM
NUP. 201603101

**JUAL BELI PONSEL PINTAR/SMARTPHONE DENGAN SISTEM JUAL
RUGI/PREDATORY PRICING MENURUT UU NO. 5 TAHUN 1999
TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN
USAHA TIDAK SEHAT DAN FIQH MUAMALAH. (STUDI KASUS
TOKO PONSEL GROSELL KECAMATAN JAJAG, KABUPATEN
BANYUWANGI).**

SKRIPSI

Telah diuji dan di terima untuk memenuhi salah satu persyaratan

Memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH)

Fakultas Syariah

Prodi Hukum Tata Negara

Hari : Kamis

Tanggal : 09 Januari 2010

Tim Penguji

Ketua



Inayatul Anisah, S.Ag., M.Hum
NIP. 197403291998032001

Sekretaris



H. Muzayyin, S.E.I., M.E
NUP. 20111135

Anggota :

1. Dr. Pujiono, M. Ag
2. Moh. Ali Syaifuddin Zuhri S.EI., MM.



Menyetujui
Dekan Fakultas Syariah



Prof. Dr. Muhammad Noor Harisudin M.Fil.1
NIP. 197809252005011002

MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٍ هُوَ مُوَلِّيهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا
إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: “Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu”. (Q.S Al-Baqarah: 148)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji dan syukur kupersembahkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga dengan segala kekurangan penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Dengan segala kerendahan hati, skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Bapak dan Ibu tercinta (Lukiyadi dan Rusmiani) yang telah rela mengeluarkan keringat demi menjadikan anakmu mendapatkan pendidikan yang lebih baik darimu. Terima kasih atas doamu yang tak henti-hentinya engkau panjatkan hanya untuk anakmu ini dan terima kasih telah mengajarku arti kehidupan yang sebenarnya di dunia ini.
2. Bapak Moh. Ali Syaifudin Zuhri selaku dosen pembimbing yang membimbing dan menuntun saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Saudari kandungku (Regi Elma Viani) yang selalu membuat hari-hariku bahagia dan selalu becanda meskipun terkadang suka tengkar. Semoga selalu diberikan kelancaran untuk sekolahnya, tetap berbakti kepada orang tua dan pantang menyerah.
4. Seluruh teman-teman Kos Angel Jaringan terutama Nurhidayatullah, Addaramie Feghia dan Mohammad Robet Annizar, yang selama ini telah memberikan suasana baru di kota orang, dan menjadikan teman yang selalu mengisi hari-hariku di kosan serta memberikan masukan dalam kehidupan selama di perantauan.

5. Sahabat-sahabatku Nurhidayat, Budi Hartono, dan Ridho Anggoro yang telah mengajarku arti dari persahabatan sesungguhnya, semoga kita semua menjadi orang-orang sukses ke depannya.
6. Teman-teman seperjuanganku terkhusus untuk Abd. Rasyid Z., Ila Zuhri Amin, Safrian Asriadi dan semua teman MU2 Muamalah yang selalu memberikan dukungan dan menjadi keluarga keduaku selama di Jember.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah puja dan puji syukur yang tiada batas kehadirat Allah SWT yang selalu memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga proses penyelesaian skripsi sebagai suatu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada junjungan kita baginda Nabi besar Muhammad SAW yang telah memberikan syafaatnya dan dapat membawa kita dari jaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang yakni agama Islam.

Kesuksesan serta keberhasilan dalam penulisan skripsi ini bukan tidak ada hambatan, melainkan penulis harus bekerja keras dan mendapatkan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih yang tiada batas kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.
2. Bapak Prof. Dr. Muhammad Noor Harisudin M.Fil.I selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Jember.
3. Ibu Busriyanti M.Ag selaku ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
4. Bapak Moh. Ali Syaifuddin Zuhri., S.El.,MM selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta arahnya dalam penyelesaian skripsi ini.

5. Kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen IAIN Jember yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuannya.
6. Terimakasih kepada perpustakaan IAIN Jember telah menyediakan referensi buku untuk menyusun skripsi ini.
7. Kepada Pimpinan dan Karyawan Toko Ponsel Grosell Banyuwangi yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi yang diperlukan hingga terselesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan bagi pembaca, penulis juga berharap adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan dari skripsi ini.

Jember, 09 Januari 2019

Penulis

Rega Lukmantoro
NIM: S20152044

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Rega Lukmanto, Moh. Ali Syaifudin Zuhri.,S.EI.,MM, 2019: *Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone Dengan Sistem Jual Rugi/Predatory Pricing Menurut Uu No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Dan Fiqh Muamalah. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi).*

Perekonomian yang berkembang ke arah orientasi pasar mengakibatkan terjadinya persaingan di berbagai kegiatan dalam perekonomian nasional. Persaingan berpotensi mendorong terjadinya peningkatan jumlah pelaku usaha yang pada gilirannya akan meningkatkan jumlah penawaran dan jenis barang yang tersedia di pasar. Agar persaingan usaha dapat dilaksanakan secara wajar, sehingga tercipta pertumbuhan dunia usaha yang sehat dan menjamin adanya kesempatan berusaha yang sama, dibutuhkan suatu iklim persaingan usaha yang sehat. Terciptanya persaingan usaha yang sehat diharapkan tidak terjadi pemusatan kekuatan ekonomi pada seseorang atau suatu kelompok tertentu. Pemusatan kekuatan ekonomi dapat memicu pelaku usaha untuk menyalahgunakan posisi ini. Di Banyuwangi sendiri tepatnya di Jajag terdapat 5 toko ponsel yang bersaing demi mendapatkan tujuan yang diinginkan. Dari ke 3 toko ponsel di jajag tersebut terdapat praktek banting harga yang dilakukan oleh salah satu toko ponsel tersebut dengan menjual beberapa produk smartphone dengan harga yang sangat fantastis di toko ponsel Grosell.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi ?. 2) Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan merujuk pada UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat ?. 3) Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan merujuk pada Fiqh Muamalah ?.

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi. 2) Untuk menyesuaikan Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* merujuk pada UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat. 3) Untuk menyesuaikan Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* merujuk pada Fiqh Muamalah.

Adapun penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan metode deskriptif. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Dan untuk keabsahan data menggunakan *triangulasi* sumber.

Peneliti memperoleh kesimpulan bahwa: 1) Dari hasil penelitian yang telah didapatkan Sistem jual rugi ini digunakan oleh pihak toko ponsel Grosell dengan maksud untuk mendapatkan pelanggan sebanyak banyaknya tanpa memikirkan persaingan usaha dan demi memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen.

Dalam hasil penelitian juga menyebutkan ada beberapa dampak yang merugikan konsumen seperti barang yang cacat dan merugikan pelaku usaha lain karena dianggap merusak harga pasar. Sehingga terdapat salah satu pelaku usaha yang mengalami kerugian dan jatuh bangkrut akibat dampak jual rugi tersebut. 2) Dari hasil analisis yang telah dilakukan Praktek yang digunakan oleh pihak Toko Ponsel Grosell sendiri sudah melanggar pasal 20 Undang-undang no. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Karena Jual rugi itu telah dilarang oleh ketentuan yang sudah tercantum tersebut. 3) Dari hasil analisis yang telah dilakukan Praktek Jual Rugi tersebut sudah mencederai semangat dalam persaingan usaha dan sudah merugikan pesaing usaha lainnya. Karena ada beberapa pihak yang merasa di rugikan dan tidak sesuai dengan Kemaslahatan dalam Masyarakat. Dan tidak sesuai dengan prinsip mengenai keadilan dalam harga menurut Ibnu Taimiyah

Kata Kunci: Jual Rugi, *Predatory Pricing*, Jual Rugi Toko Ponsel Grosell.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Istilah.....	11
F. Sistematika Pembahasan	13
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	15
A. Penelitian Terdahulu	15
B. Kajian Teori	23

BAB III METODE PENELITIAN	57
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	57
B. Lokasi Penelitian.....	57
C. Subyek Penelitian.....	58
D. Teknik Pengumpulan Data.....	59
E. Analisis Data	61
F. Keabsahan Data.....	63
G. Tahap-tahap Penelitian.....	64
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	66
A. Gambaran Obyek Penelitian	66
B. Penyajian Data dan Analisis	72
C. Pembahasan Temuan.....	110
BAB V PENUTUP	113
A. Kesimpulan	113
B. Saran-saran	114
C. Penutup.....	115
DAFTAR PUSTAKA	116
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Pernyataan Surat Keaslian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Pedoman Wawancara	
4. Surat Permohonan Izin Penelitian	
5. Surat Izin Penelitian Untuk Penyelesaian Skripsi	
6. Jurnal Kegiatan Penelitian	
7. Dokumentasi	
8. Biodata Penulis	

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Perkembangan sarana komunikasi di era Globalisasi saat ini mengikuti perkembangan mobilisasi manusia. Sarana komunikasi tidak dibatasi lagi oleh ruang, manusia dapat kapan saja, dimana saja dapat melakukan komunikasi bahkan siapa saja bisa menggunakan berbagai macam sistem komunikasi. Perkembangan mobilisasi manusia yang semakin bervariasi membuka peluang bagi perkembangan telepon seluler untuk dipasarkan.¹ Dengan adanya telepon seluler (*handphone*) aktivitas kegiatan manusia akan cepat tanpa adanya halangan ruang gerak.

Di era Globalisasi yang sangat pesat ini membuat kita mau tidak mau ikut dalam perkembangan Globalisasi ini agar kita tidak tertinggal dengan perkembangan teknologi yang ada. Ada beberapa perkembangan atau fase keluarnya merek elektronik komunikasi telepon Seluler yang terbagi dalam beberapa tingkatan di tiap tahunnya dengan perkembangan yang berbeda-beda.

Dimulai dari fase Handphone dengan layar hitam putih yang dikembangkan oleh *Sony Ericsson, Nokia, Siemens* dan lainnya. Lalu diikuti oleh Telepon seluler dengan tipe yang sama namun layar berwarna dengan merk dan kompetitor yang sama. Fase selanjutnya giliran masuknya pasaran

¹ Edy Santoso, Pengaruh Era Globalisasi terhadap Hukum Bisnis di Indonesia, (Jakarta: Buku Beta, 2018), 3

Handphone dari China dengan Telpn seluler yang biasa kita sebut dengan *QWERTY*, yang menghadirkan beberapa perusahaan baru dengan seperti *Nexian*, *Cross* yang sekarang jadi *Evercoss*, dan masih banyak lagi. kemudian mulai mengembangkan ponsel tanpa Tombol dengan hanya menggunakan satu layar saja atau yang bisa kita sebut dengan Layar sentuh atau Touch Screen dengan sistem komunikasi 2G dan 3G. Lalu diikuti dengan ponsel pintar atau Smartphone yang saat ini sudah menggunakan jaringan 4G dan saat ini banyak di semua kalangan mempunyai Ponsel pintar ini.

Industri telepon seluler di Indonesia saat ini juga mengalami peningkatan volume penjualan. Banyaknya profesional yang ada di Indonesia saat ini juga mendongkrak volume penjualan. Telepon seluler bagi mereka merupakan barang yang sangat penting untuk melancarkan kegiatan bisnis mereka dengan dibarengi perkembangan teknologi dengan menggunakan berbagai inovasi yang ada.² Namun pengguna ponsel pintar sekarang ini tidak hanya terbatas pada para profesional muda tetapi juga sudah digunakan oleh para mahasiswa, pelajar, pedagang dan kalangan lainnya bahkan dengan adanya jaringan seperti WIFI di sekolah atau madrasah. Membuat para sisiwa juga ikut memilikinya dengan tujuan agar tidak ketinggalan zaman yang modern ini.

Dengan adanya pola perilaku serta berkembangnya pemakai (konsumen) telepon seluler di Indonesia, pasar telepon seluler sangat menjanjikan. Hal ini dapat terlihat dari perkembangan posel pintar atau

² Supranoto, Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan untuk menaikkan pangsa pasar, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 9

smartphone di Indonesia dan uniknya ponsel tersebut dikuasai oleh para perusahaan dari Asia Timur. Berbagai macam merek seperti Samsung dari Korea, Oppo, Vivo, dan Evercross dari China atau Tiongkok, hingga Sony dari Jepang yang saling bersaing di pasaran ponsel pintar di Indonesia. Dan sekarang tersedia pabrik pembantu di Indonesia seperti yang dilakukan oleh Samsung yang pabriknya sekarang ada di Tangerang. Tujuan Samsung mendirikan pabrik tersebut adalah karena ludesnya produk smartphone yang di jual di Indonesia.

Dari banyaknya merek yang ada saat ini yang ada dapat menunjukkan bahwa para investor produsen telepon seluler (*handphone*) melihat pasar yang begitu besar di Indonesia. Pola perilaku masyarakat Indonesia khususnya para profesional, mahasiswa, pelajar dan para pelaku ekonomi lainnya menganggap bahwa *handphone* (telepon seluler) merupakan media komunikasi untuk memperlancar usaha ataupun mempermudah menghubungi siapapun.

Para Usahawan kelas menengah seperti pemilik toko ponsel ini pun juga tergiur dengan produk yang di tawarkan oleh para pembuat produk tersebut. hingga di salah satu kecamatan di Banyuwangi sendiri yakni di Jajag terdapat suatu area yang disana terdapat 4 toko ponsel besar yang saling bersaing merebut konsumen dan uniknya dari 3 toko ponsel tersebut saling berhadapan.

Perekonomian yang berkembang ke arah orientasi pasar mengakibatkan terjadinya persaingan di berbagai kegiatan dalam perekonomian nasional. Persaingan berpotensi mendorong terjadinya peningkatan jumlah pelaku usaha

yang pada gilirannya akan meningkatkan jumlah penawaran dan jenis barang yang tersedia di pasar.³ Agar persaingan usaha dapat dilaksanakan secara wajar, sehingga tercipta pertumbuhan dunia usaha yang sehat dan menjamin adanya kesempatan berusaha yang sama, dibutuhkan suatu iklim persaingan usaha yang sehat. Terciptanya persaingan usaha yang sehat diharapkan tidak terjadi pemusatan kekuatan ekonomi pada seseorang atau suatu kelompok tertentu. Pemusatan kekuatan ekonomi dapat memicu pelaku usaha untuk menyalahgunakan posisi ini.

Namun pada kenyataannya, kondisi dunia usaha banyak diwarnai oleh perilaku pelaku usaha yang tidak sehat. Pelaku usaha cenderung memupuk insentif untuk mendapatkan kekuatan pasar sehingga memperoleh keleluasaan untuk mengendalikan harga dan faktor-faktor lain yang menentukan transaksi usaha. Untuk menciptakan kekuatan pasar tersebut pelaku usaha melakukan tindakan-tindakan yang merugikan pesaingnya, seperti melakukan pembatasan pasar (*market restriction*), membuat rintangan perdagangan (*barrier to entry*) masuk pasar, mengadakan kesepakatan kolusif (*collusive agreements*) untuk mengatur harga, membatasi *output*, mengatur pasar, dan menjalankan praktek anti persaingan lainnya.⁴

Oleh karena itu, suatu lingkungan yang dinamis dan kompetitif dalam era persaingan usaha harus didukung oleh perangkat hukum dan sejumlah kebijakan persaingan yang kondusif, agar dapat mendorong persaingan usaha yang sehat dan terciptanya suatu ekonomi pasar yang efisien.

³ Supranoto, Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan untuk menaikkan pangsa pasar, 9

⁴ Ibid., 10

Dengan Adanya ponsel pintar ini membuat para usahawan toko ponsel tersebut saling bersaing demi merebut hati konsumen dengan menggunakan berbagai cara mulai dari menawarkan produk dengan potongan harga, memberi bonus dalam setiap pembelian produk, hingga penawaran produk dengan menggunakan sistem banting harga dalam promosi pemasarannya.⁵ Jika 2 cara seperti memberi potongan harga atau memberi bonus tambahan mungkin masih fair dalam penjualan ponsel tersebut. Tetapi, jika sudah menggunakan sistem banting harga akan merusak harga pasaran yang ada sekaligus juga merugikan kompetitor lain. Kalau saja untuk banting harga tersebut wajar mungkin bagi kompetitor pesaingnya akan menerima saja dan itu bisa dianggap sebagai resiko manajemen dari usaha tersebut. Namun jika berdampak ke persaingan usaha tidak sehat maka yang dirugikan adalah kompetitornya itu sendiri.

Umat muslim dewasa ini mengalami berbagai fenomena yang mau tidak mau harus dihadapi seiring dengan semakin pesatnya pertumbuhan dengan perkembangan dunia bisnis itu sendiri. Fenomena tersebut tidak lain dan tidak bukan adalah yang disebut dengan persaingan usaha ditimbulkannya. Bilamana persaingan tersebut dilakukan secara sehat maka tentu hal tersebut akan menimbulkan suatu persaingan usaha yang sehat pula, akan tetapi bilamana persaingan itu dilakukan secara curang maka tentu dampaknya akan menyebabkan kemaslahatan pada pihak-pihak tertentu yang

⁵ Gunawan Adisaputro, Manajemen Pemasaran: Analisis untuk Perancangan Strategi Pemasaran, (Yogyakarta: YKPN, 2010), 13

dirugikan.⁶ Islam berbicara tentang persaingan usaha, dalam Islam setiap manusia dianjurkan untuk berkompetisi dalam berusaha namun Islam menggarisbawahi bahwa usaha yang dimaksud hendaklah dalam hal kebaikan bukan sebaliknya yang dapat menjerumuskan umat dalam perbuatan syitan. Dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 148 menerangkan bahwa dalam berperilaku ekonomi, sesama muslim tidak diperbolehkan untuk berkompetisi atau bersaing dengan cara yang bathil dan merugikan lawan usahanya. Untuk lebih jelasnya bisa kita lihat pada firman Allah berikut ini:⁷

وَلِكُلِّ وِجْهَةٍ هُوَ مُوَلِّيهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ إِنَّ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya : Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu". (Q.S Al-Baqarah: 148)

Potongan ayat tersebut menyatakan sesama umat muslim bukan merupakan *kompetitor* melainkan *partnership* untuk bersama-sama berbuat kebajikan dalam usaha, karena umat merupakan suatu kesatuan. Untuk itu diperlukan etika berbisnis yang baik dalam berusaha agar dapat tercipta suatu keharmonisan.

Hal ini jelas bertolak belakang dengan pandangan konvensional yang seakan menjadikan hukum rimba menjadi hukum, dalam persaingan tanpa memperdulikan kelangsungan usaha orang lain dan juga masih banyak lagi

⁶ Muhammad Ismail Yusanto, *Menggas Bisnis Islami*, (Jakarta; Gema Insani Pers, 2002), 22

⁷ Q.S Al-Baqarah ayat 148

cara yang *bathil* lainnya yaitu praktik konspirasi atau anti persaingan. Selama ini sudah menjadi rahasia umum bahwa praktik-praktik usaha antipersaingan yang cenderung bertolak belakang dengan perinsip-perinsip Islam dapat subur dan berkembang diantara pelaku usaha.

Adapun dalam hukum ekonomi syariah juga memperdebatkan masalah tentang Jual Rugi ini memang tidak banyak disebutkan. Karena dalam Jual beli kita membutuhkan yang namanya keridhaan atau An-Tharaddin. Jika kedua belah pihak yang berakad sama-sama sepakat maka sah lah jual beli tersebut meskipun mendapatkan suatu kerugian karena dalam jual beli ini adalah salah satu jual beli dalam bentuk amanah dan masuk dalam kriteria Ba'I Al- Wadie'ah.⁸ Namun, jika dalam jual rugi tersebut digunakan sebagai bahan untuk menipu atau mengelabui konsumen. Maka akan sangat dilarang hal tersebut sesuai. Maka dari itu kita harus melihat tujuan dari menjual barang ini seperti apa. Jika tujuannya hanya untuk mengelabui. Maka akan dilarang namun jika tujuannya hanya untuk memuaskan konsumen masih dianggap sah-sah saja.

Dari ke 3 toko ponsel di jajag tesebut terdapat praktek banting harga yang dilakukan oleh salah satu toko ponsel tersebut dengan menjual beberapa produk smartphone dengan harga yang sangat fantastis di toko ponsel Grosell. Salah satu contoh ponsel yang dijadikan bahan penelitian yakni produk smart phone Smasung tipe J2 pro. Samsung J2 pro sendiri dijual dengan harga 1.500.000 rupiah. Sedangkan di grosell dijual dengan harga

⁸ Ibid., 23

864.000 rupiah saja. Dari segi penjualan hampir 35% Selisish harganya. Dan untuk pasaran harga samsung dari pabriknya sendiri mematok harga hanya 1.200.000 rupiah. Dari penjualan tersebut sudah jelas bahwa keterpautan harga barang di 2 toko tersebut sangat jauh. Dan di grosell bisa dikatakan dengan hal tersebut sudah menjual rugi atau predator pricing sesuai dengan yang ada dalam pasal 20 dalam UU No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan usaha Tidak Sehat yaitu: “Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual beli atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat”.⁹

Dari pernyataan tersebut saya selaku penulis menyimpulkan perbuatan tersebut sudah dapat dikatakan larangan monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Karena sudah masuk dalam kegiatan yang dilarang dalam praktek monopoli kategori Penguasaan pasar dengan maksud Penetapan Harga yang rendah atau kegiatan menjual rugi sehingga merugikan kompetitor atau pesaingnya. Dan untuk perspektif Fiqh Muamalahnya penulis masih melakukan beberapa pertimbangan baik dari segi kemaslahatan ataupun dari etika bisnis islam. Jika dilihat dari kemaslahatan masih bisa dianggap wajar saja dan menguntungkan konsumen. Namun, jika dalam etika bisnis islam maka tidak baik untuk persaingan usaha.

⁹ Pasal 20 UU No. 5 Tahun 1999

Dari Hasil Latar Belakang yang sudah dijabarkan diatas penulis ingin membahasnya dengan tema Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi). Agar kedepannya dijadikan sebagai penelitian lebih lanjut untuk mengembangkan suatu ilmu yang didapat dari praktek persaingan usaha tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah di atas, maka pokok atau Fokus masalah penelitian ini adalah;

1. Mengapa Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* diterapkan di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi ?
2. Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan merujuk pada UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat ?
3. Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan merujuk pada Fiqh Muamalah ?

C. Tujuan

Dari Fokus masalah tersebut tentunya menjadi manfaat kedepannya untuk penelitian tersebut, antara lain;

1. Untuk mengetahui alasan Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* diterapkan di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi.
2. Untuk mendeskripsikan Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* merujuk pada UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat.
3. Untuk mendeskripsikan Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* merujuk pada Fiqh Muamalah

D. Manfaat

1. Kegunaan Teoritis Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih terhadap Ilmu Hukum Ekonomi Syariah khususnya kajian hukum muamalah berhubungan dengan masalah yang ada dalam proses Jual Rugi tersebut. Serta diharapkan dapat dijadikan bahan bacaan, referensi dan acuan bagi penelitian-penelitian berikutnya.
2. Kegunaan Praktis penelitian ini Diharapkan memberikan manfaat serta menambah khazanah intelektual bagi masyarakat dan akademisi mengenai proses jual beli dalam bentuk tersebut yang sesuai dengan ketentuan hukum ekonomi syariah, khususnya yang berkaitan dengan realitas yang terjadi di masyarakat mengenai jual beli kebutuhan pokok sesuai fakta di masyarakat.

E. Definisi Istilah

1. Jual Beli (Ba'i)

Sebelum membahas lebih mendalam tentang jual beli, terlebih dahulu perlu diperjelas pengertian jual beli. Secara *etimologi* berarti menjual atau mengganti. Kata *al-ba'i* dalam Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu *al-syira'*(beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual sekaligus beli.¹⁰

Sedangkan secara *terminologi* para ulama memberikan definisi yang berbeda-beda. Dikalangan ulama Hanafi terdapat dua definisi jual beli yaitu, saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu dan tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.¹¹

2. Smartphone

Smartphone adalah telepon genggam yang mempunyai kemampuan tingkat tinggi yang sudah menggunakan *system* operasi untuk menjalankan program yang ada di dalamnya. Bahkan beberapa *smartphone* sekarang ini sudah mempunyai fungsi yang menyerupai sebuah komputer dalam hal penggunaan perangkat keras dan perangkat lunak.¹²

¹⁰ Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 1

¹¹ M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Logung Printika, 2009), 53.

¹² Ardianto, Elvinaro dan Lukiat Komala Erdinaya, *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*, (Bandung; PT Remaja Rosdakarya, 2004), 17

3. Jual Rugi

Jual Rugi adalah suatu bentuk penjualan atau pemasokan barang dan atau jasa dengan cara jual rugi (*predatory pricing*) yang bertujuan untuk mematikan pesaingnya.¹³

4. Monopoli

Monopoli adalah penguasaan atas produksi dan pemasaran barang dan atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.

Praktek Monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan pemasaran atas barang dan jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.¹⁴

5. Persaingan Usaha Tidak Sehat

Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan pemasaran barang dan jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.¹⁵

6. Fiqh Muamalah

Kata *fiqh* secara etimologi adalah (*الفقه*) yang memiliki makna pengertian atau pemahaman. Menurut terminologi, *fiqh* pada mulanya berarti pengetahuan keagamaan yang mencakup seluruh ajaran agama,

¹³ Munir Fuadi, *Hukum Bisnis (Dalam Teori dan Praktek)*, (Bandung, PT. Citra Aditya Bakti, 1999), 145

¹⁴ Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Antimonopoli

¹⁵ Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat di Indonesia*, Cetakan Pertama (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 35.

baik berupa aqidah, akhlak, maupun ibadah sama dengan arti syari'ah islamiyah.¹⁶

Secara bahasa *Muamalah* berasal dari kata *amala yu'amilu* yang artinya bertindak, saling berbuat, dan saling mengamalkan. Sedangkan menurut istilah *Muamalah* adalah tukar menukar barang atau sesuatu yang memberi manfaat dengan cara yang ditentukan.¹⁷

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif.¹⁸ Adapun proposal ini akan terdiri dari lima bab yang secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut :

BAB 1 Pendahuluan : Dalam bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat Penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II Kajian Kepustakaan : Kajian kepustakaan tersebut meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori. Penelitian terdahulu berguna untuk melihat sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan ini. Sedangkan kajian teori berisi tentang Tinjauan umum tentang Konsep Jual Beli, Jual Rugi dan pembahasan objek-objek lainnya.

¹⁶ Ahmad Munawwir, *Kamus Arab –Indonesia Terlengkap*, (Surabaya:Pustaka Progresif, 1997), 1068

¹⁷ Rachmad Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 14

¹⁸ Tim penyusun, *Pedoman penulisan Karya Ilmiah*(Jember, IAIN Jember Press,2015), hlm. 48

BAB III Metode Penelitian : Metode penelitian dalam bab ini meliputi pendekatan data jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Penyajian Data dan Analisis data : Pada bab ini dijelaskan tentang gambaran obyek penelitian berupa Penerapan Praktek Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut. Selain berisi gambaran obyek penelitian terdapat juga penyajian data dan analisis serta mengenai pembahasan temuan yang diperoleh dilapangan berupa praktek Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut. Juga kemudian dianalisis menurut pandangan Undang-undang No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat dan Fiqh Mumalah untuk menanggapi permasalahan dalam praktek Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut.

BAB Penutup : Terdapat kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran-saran yang bersifat konstruktif.

IAIN JEMBER

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Untuk membantu memecahkan masalah sesuai dengan penjelasan tentang Jual beli Kebutuhan Pokok untuk Hari Raya dengan prinsip Tabungan di atas, maka penyusun ingin mencari dan menelaah referensi literatur atau penelitian terdahulu mengenai Jual beli semacamnya yang Boleh atau tidaknya akad tersebut jika dilakukan menurut kajian muamalah, hukum ekonomi syariah. Serta membandingkan keaslian penyusun dengan yang lain untuk menghindari Asumsi Plagiasi beberapa referensi tersebut antara lain;

1. Skripsi yang ditulis oleh Siti Nur Malidatun Nafisah pada tahun 2017 Mahasiswa Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Jember dengan judul “Persaingan usaha Tidak Sehat dengan cara Jual Rugi atau Predatory Pricing di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dalam perspektif UU No. 5 Tahun 1999 tentang Anti monopoli.¹⁹ Rumusan masalah dalam Skripsi ini terdiri dari,
 - a. Bagaimana Jual Rugi atau Predatory Pricing di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember ?
 - b. Bagaimana Kegiatan Jual Rugi atau Predatory Pricing di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dalam perspektif UU No. 5 Tahun 1999 tentang Anti monopoli ?

¹⁹ Siti Nur Maulidatun Nafisah, 2017, Persaingan usaha Tidak Sehat dengan cara Jual Rugi atau Predatory Pricing di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dalam perspektif UU No. 5 Tahun 1999 tentang Anti monopoli., Skripsi, (Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember)

Dalam Penelitiannya tersebut Penulis menggunakan Jenis penelitian Kualitatif dengan menggunakan studi lapangan. Kesimpulannya, Dalam hasil skripsinya tersebut bahwa mekanisme yang digunakan dalam kegiatan tersebut dapat menguntungkan konsumen, namun dapat merugikan penjual barang tersebut dikarenakan harus menjual kerugian. Selain itu, Hal tersebut juga sudah masuk indikasi terhadap pasal 20 tentang UU Anti Monopoli. Persamaan antara penelitian penulis dengan Saudari Nafis adalah sama-sama didalamnya membahas perihal Kegiatan jual Rugi. Perbedaannya adalah Saudari Nafis menggunakan obyek Sembako. Sementara penulis menggunakan Smartphone atau ponsel Pintar. Perbedaan lainnya masalah studi Kasusnya, Saudari Nafis melakukannya di Bangsalsari. Sementara penulis melakukannya di Banyuwangi. Dan untuk analisisnya Saudari Nafis hanya menggunakan Hukum Umum. Sementara penulis menggunakan Hukum Umum dan Syariah

2. Skripsi yang ditulis oleh Inzi Inaroh pada tahun 2017 Mahasiswa Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Jember dengan judul “Penetapan harga Makanan di Objek Wisata Pantai payangan Perspektif UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam”.²⁰ Rumusan masalah dalam Skripsi ini terdiri dari,
 - a. Bagaimana Praktek penetapan harga makanan di Obyek Wisata Payangan ?

²⁰ Inzi Inaroh, 2017, Penetapan harga Makanan di Objek Wisata Pantai payangan Perspektif UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam, Skripsi, (Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember)

- b. Bagaimana Praktek Penetapan harga Makanan di Objek Wisata Pantai payangan Perspektif UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen ?
- c. Bagaimana Praktek Penetapan harga Makanan di Objek Wisata Pantai payangan Perspektif Hukum Islam ?

Dalam Penelitiannya tersebut Penulis menggunakan Jenis penelitian Kualitatif dengan menggunakan studi lapangan. Kesimpulannya, Dalam hasil skripsinya tersebut bahwa penjualan makanan di obyek wisata payangan mengalami kenaikan di moment-moment tertentu seperti moment liburan dan hari besar. Hal lainnya bahwa dalam ketentuan yang berlaku Penjualan tersebut tidak sesuai dengan yang ada dalam regulasi dan melanggar. Persamaan antara penelitian penulis dengan Saudari Inzi adalah sama-sama didalamnya membahas perihal penetapan harga karena kegiatan jual rugi juga menjadi salah satu bentuk penetapan harga. Perbedaannya adalah Saudari Inzi menggunakan Makanan. Sementara penulis menggunakan Smartphone atau ponsel Pintar. Perbedaan lainnya masalah studi Kasusnya, Saudari Inzi melakukannya di Payangan, Jember. Sementara penulis melakukannya di Banyuwangi. Dan untuk analisis yang digunakan, Saudari Inzi menggunakan pisau Analisis UU Perlindungan Konsumen sementara Penulis menggunakan UU Anti Monopoli.

3. Skripsi yang ditulis oleh Fachry Fajar Arthabudi pada tahun 2017 Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Pasundan, dengan judul “Persaingan Usaha Akibat Kartel Yamaha Dan Honda Atas Produk Motor

Matic 110-125 Cc Dihubungkan Dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.²¹ Rumusan masalah dalam Skripsi ini terdiri dari,

- a. Kerugian apakah yang ditimbulkan akibat kartel yamaha dan honda atas produk motor matic 110-125 cc ?
- b. Pendekatan teori monopoli apakah yang dapat diterapkan oleh komisi pengawas persaingan usaha akibat kartel yamaha dan honda atas produk motor matic 110-125 cc dihubungkan dengan undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat ?
- c. Solusi apakah yang dapat dilakukan oleh komisi pengawas persaingan usaha akibat kartel yamaha dan honda atas produk motor matic 110-125 cc agar tidak merugikan konsumen dihubungkan dengan undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat ?

Dalam Penelitiannya tersebut Penulis menggunakan Jenis penelitian Kualitatif dengan menggunakan Pendekatan yuridis-Normatif.

Kesimpulannya, Kerugian yang timbul akibat kartel yamaha dan honda atas produk motor matic 110-125 cc yaitu mengakibatkan dampak negatif bagi perekonomian bangsa Indonesia. Antara lain, mengakibatkan terjadinya inefisiensi alokasi dan inefisiensi produksi dalam industri

²¹ Fachry Fajar Arthabudy, 2017, Persaingan Usaha Akibat Kartel Yamaha Dan Honda Atas Produk Motor Matic 110-125 Cc Dihubungkan Dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat., Skripsi, (Bandung: Universitas Pasundan)

sepeda motor matic 110-125 cc, menghambat inovasi dan penemuan teknologi baru, menghambat masuknya pelaku usaha (*Barrier to Entry*) baru serta dapat menyebabkan kondisi perekonomian negara Indonesia tidak kondusif dan kurang kompetitif. Kedua, Pendekatan teori monopoli yang dapat diterapkan oleh komisi pengawas persaingan usaha akibat kartel yamaha dan honda atas produk motor matic 110-125 cc dihubungkan dengan undang-undang nomor 5 tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat yaitu menggunakan pendekatan *Rule of Reason*. Ketiga, Solusi yang dapat dilakukan oleh komisi pengawas persaingan usaha akibat kartel yamaha dan honda atas produk motor matic 110-125 cc agar tidak merugikan konsumen dihubungkan dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yaitu diperlukan penguatan kewenangan Komisi Pengawas Persaingan Usaha untuk menggeledah maupun menyita dokumen agar tidak hanya mengandalkan analisis ekonomi dan analisis hukum untuk pembuktian tidak langsung (*indirect evidence*) melainkan bisa melampirkan bukti-bukti langsung (*direct evidence*) di meja persidangan, sehingga dapat dengan mudah untuk mendeteksi perilaku kartel, menentukan motif, dan memprediksi dampak kerugian yang terjadi. Persamaan penulisan antara skripsi saudara Fachry dan penulis adalah sama-sama membahas tentang Persaingan Usaha Tidak sehat. Untuk perbedaannya sendiri lebih kepada Objek Penelitian dan pendekatan penelitian yang digunakan oleh saudara

Fachry adalah Yuridis Normatif. Sementara penulis menggunakan studi lapang. Jenis kasus yang dibahas juga berbeda. Saudara Fachry menggunakan Kartel sementara penulis menggunakan Kegiatan Jual Rugi atau Predatory Pricing.

4. Skripsi yang ditulis oleh Dessy Dwi Lestari pada tahun 2014 Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember, dengan judul “Praktek Persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Industri Farmasi Kelas Terapi Amlodipine (Studi Putusan Kppu Nomor 17/Kppu-I/2010)”.²² Rumusan masalah dalam Skripsi ini terdiri dari,
 - a. Apakah telah terjadi kartel dalam produksi dan pemasaran obat berbahan dasar *Amlodipine Besylate* ?
 - b. Apakah PT Pfizer Indonesia telah menyalahgunakan posisi dominannya untuk mempengaruhi dokter dan / atau apotek agar hanya meresepkan obat dengan merk Norvask ?
 - c. Apakah telah terjadi pelanggaran terhadap pasal 16 Undang – Undang Nomor 5 Tahun 1999 dalam industri farmasi kelas terapi *Amlodipine Besylate* yang berakibat terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat ?

Dalam Penelitiannya tersebut Penulis menggunakan Jenis penelitian Kuantitatif dengan menggunakan studi Kasus/ Putusan. Kesimpulan dari penulisan skripsi ini adalah pertama, dalam perjanjian antara Pfizer Overseas LLC dan PT Dexa terdapat penyalahgunaan anak perusahaan

²² Desi Dwi Lestari, 2014, Praktek Persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Industri Farmasi Kelas Terapi Amlodipine (Studi Putusan Kppu Nomor 17/Kppu-I/2010), Skripsi, (Jember: Universitas Jember)

dari suatu kelompok usaha. Pada tahun 2007 pangsa pasar Norvask dan Tensivask mengalami penurunan seiring dengan munculnya beberapa pelaku usaha baru di pasar obat anti hipertensi dengan zat aktif *Amlodipine Besylate*, tetapi tingkat konsentrasi masih relatif tinggi yaitu sebesar 69%.

; kedua, pangsa pasar Norvask sepanjang periode 2000-2007 mencapai di atas 50%. Kelompok Usaha Pfizer menyalahgunakan posisi dominannya untuk mempengaruhi dokter dan/atau apotek agar hanya meresepkan obat dengan merek Norvask dengan memberikan kartu elektronik (eHCCP) kepada pasien; ketiga, hubungan antar pihak yang terjalin melalui *supply agreement* mengarah kepada koordinasi serta pengaturan produksi dan penjualan antara PT Dixa Medica dengan kelompok usaha Pfizer dalam hal ini yaitu Pfizer Overseas LLC-Pfizer Indonesia. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang Persaingan Usaha Tidak Sehat. Sementara untuk perbedaannya lebih kepada tempat dan objek penelitian serta jenis penelitian yang digunakan adalah Kuantitatif sementara penulis menggunakan Kualitatif.

5. Skripsi yang ditulis oleh Farhatin N. Saida pada tahun 2011 Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Airlangga Surabaya, dengan judul “Analisis Terjadinya Jual Rugi (Predatory Pricing) Menurut Hukum Persaingan Usaha”.²³ Rumusan masalah dalam Skripsi ini terdiri dari,
 - a. Bagaimana analisa terhadap adanya praktek *predatory pricing* yang dilakukan oleh pelaku usaha ?

²³ Farhatin N. Saida, 2011, Analisis Terjadinya Jual Rugi (Predatory Pricing) Menurut Hukum Persaingan Usaha, Skripsi, (Surabaya: Universitas Airlangga)

b. Bagaimana menentukan adanya kegiatan jual rugi (*predatory pricing*)?

Dalam Penelitiannya tersebut Penulis menggunakan Jenis penelitian Kuantitatif dengan menggunakan studi Normatif. Kesimpulannya, Untuk dapat melakukan analisa terhadap adanya praktek *predatory pricing* yang dilakukan oleh pelaku usaha, maka harus dilakukan pengkajian terhadap unsur-unsur yang dapat menentukan adanya kegiatan *predatory pricing* tersebut. Unsur-unsur yang dapat menentukan adanya kegiatan *predatory pricing* antara lain : adanya penetapan harga dengan sangat rendah untuk jangka waktu sementara (sampai para pesaing tersingkir dari pasar yang bersangkutan), adanya maksud dari pelaku usaha untuk menyingkirkan atau mematikan pelaku usaha pesaing, adanya penerapan harga dengan sangat tinggi setelah pelaku usaha pesaing tersingkir dari pasar, dan pelaku usaha tersebut haruslah memiliki pangsa pasar (*market share*) yang besar. Persamaan dengan saudari Farhatin ini adalah sama-sama membahas tentang Predatory Pricing atau Jual Rugi. Untuk perbedaannya saudari farhatin menggunakan penelitian Kuantitatif sementara penulis menggunakan kualitatif. Adapaun studi yangdigunakan juga berbeda yakni Normatif dengan studi lapang.

B. Kajian Teori

1. Jual Beli

a. Pengertian

Secara etimologi, jual beli (Al-Bay'u) adalah proses tukar menukar barang dengan barang.²⁴ Secara terminologi terdapat beberapa pengertian dari jual beli, yaitu:

- 1) Menurut Hanafi, jual beli adalah tukar menukar barang atau harta dengan barang atau harta milik orang lain yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah yakni ijab qabul.
- 2) Menurut Imam Nawawi, jual beli adalah tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan memberi kepemilikan.²⁵
- 3) Menurut Ibnu Qudamah, jual beli adalah tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan memberi kepemilikan dan menerima hak milik.²⁶

b. Landasan/Dasar Hukum

Semua jual beli hukumnya boleh jika dilakukan oleh kedua belah pihak yang mempunyai kelayakan untuk melakukan transaksi, kecuali jual beli yang dilarang. Selain itu maka jual beli boleh hukumnya selama tidak dilarang oleh Allah SWT. Terdapat beberapa ayat dalam al-Qur'an yang menjadi dasar hukum jual beli, yaitu:

²⁴ Rachmat Syafei, *Fqih Muamalah* (Bandung: pustaka setia, 2006), 91

²⁵ Muhammad Asy- Syarbini, *Mughnil-Muhtaaj*, juz 2 (Beirut: Dar al Fikr, tt), 2

²⁶ Wahbah Az- Zuhailiy, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz 5, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 25-26

1) Firman Allah Q.S Al-Baqarah: Ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.²⁷

Maksud dari ayat diatas ialah orang-orang yang mengambil riba atau tambahan dengan uang atau bahan makanan baik itu mengambil tambahan dari jumlahnya maupun mengenai waktunya, untuk jual beli secara kredit. Maka akan dibangkitkan dari kubur dengan keadaan yang buruk. Tetapi jika mereka bisa menghentikan memakan riba maka Allah akan menghalalkan jual belinya.

2) Dalam Hadis Nabi

عن أبي سعيدٍ الخُدْرِيِّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم :
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ :

Artinya: Dari Abu Said Al-Khudri, Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Yang namanya jual beli itu hanyalah jika didasari asas saling rela.” (HR. Ibnu Majah, no. 2269)

Kerelaan dalam jual beli sulit digambarkan. Jumbuh ulama sepakat bahwa kerelaan dalam jual beli terjadi melalui kesepakatan kedua belah pihak yaitu dengan adanya ijab qabul.²⁸

²⁷ Q.S Al-Baqarah ayat 275.

²⁸ Wahbah az-Zuhaili, Fiqih islam waadillatuhu, 32

3) Dalam Hadis Nabi

أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya : “Wahai Rasulullah, mata pencaharian (kasb) apakah yang paling baik?” Beliau bersabda, “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi).” (HR. Ahmad 4: 141)

Dalam hadis tersebut dikatakan bahwa usaha yang baik hasilnya adalah jual beli (berdagang), karena dalam berdagang manusia dapat memenuhi kebutuhannya. Maksud dari Hadis diatas adalah berdagang dengan jujur, tidak menipu danberbohong. Karena Rasulullah saw adalah pedagang dan beliau adalah pedagang yang jujur.²⁹

c. Rukun Jual Beli

Rukun menurut Hanafi adalah sesuatu yang menjadi tempat ketergantungan dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan. Sementara rukun menurut mayoritas ahli fiqh adalah sesuatu yang menjadi tempat bergantung adanya sesuatu dan bisa dicerna logika. Terlepas dari apakah itu menjadi bagian yang tidak terpisahkan atau tidak. Rukun Jual beli terdiri dari empat bagian yakni;³⁰

- 1) Penjual
- 2) Pembeli
- 3) Ijab qabul (serah terima)
- 4) Barang yang diperjualbelikan.

²⁹ Imam as-Shan'ani, Subulus Sala<m, Juz 3, (Hidayah: Surabaya. tt), 4.

³⁰ Asy- Syawka<ni, Fathul Qadiir, juz 5, (Mesir: al-Habib, tt), 74

d. Syarat Jual Beli

Syarat adalah sesuatu yang harus ada dalam jual beli, yang bertujuan untuk menghindarkan sengketa, melindungi kedua belah pihak, menghindari terjadinya manipulasi dan kerugian.

1) Syarat Penjual dan Pembeli

- a) Syarat pelaku akad hendaknya mumayyiz, memiliki kemampuan mengatur hartanya, karena jual beli orang gila, anak kecil dan orang mabuk tidak sah.³¹
- b) Jual beli tersebut atas kehendaknya sendiri, bukan karena dipaksa.
- c) Baligh, karena jual beli anak kecil tidak sah.
- d) Bukan pemborosan, karena harta seseorang yang boros berada ditangan walinya.³²
- e) Ijab menurut mayoritas ulama adalah pernyataan dari penjual walaupun pernyataan itu dinyatakan di akhir, sedangkan qabul adalah pernyataan dari pembeli walaupun pernyataan itu dinyatakan di awal.³³ Syarat Ijab Qabul adalah;

2) Pelaku Transaksi Harus Mumayyiz

Menurut pendapat Hanafi, Maliki, dan Hanbali jual beli yang dilakukan anak-anak yang sudah mumayyiz hukumnya sah, sedangkan menurut Syafi'i dianggap tidak sah karena tidak layak.

³¹ Sayyid sabiq, *Fiqih Sunnah*, Jilid 4 (Jakarta:Pena Pundi Aksara, 2006), 122

³² Sulaiman Rasyid, *Fiqih Islam*, (Jakarta: Attahiriyah, 1954), 270

³³ Syekh zakariya al-Anshari, *Syarhul Manhaj*, juz 2 (Beirut: Dar al-Fikr, tt.), 260

- a) Pernyataan Qabul harus sesuai Ijab Penjual menjawab sesuai dengan yang dikatakan pembeli.
- b) Transaksi dilaksanakan dalam satu majelis.
- 3) Objek/Barang yang di perjualbelikan

Syarat yang diperjualbelikan ada empat yakni;³⁴

- a) Barang yang diperjual belikan harus ada
- b) Barang yang diperjual belikan harus bernilai
- c) Barang tersebut milik sendiri
- d) Barang yang akan dijual bisa diserahkan pada saat transaksi
- e. Larangan Jual Beli dalam Islam

Dalam melakukan jual-beli, tentunya ada ketentuan-ketentuan ataupun syarat-syarat yang harus dipatuhi dan tidak boleh dilanggar.

Seperti jual beli yang dilarang yang akan kita bahas ini, karena telah menyelahi aturan dan ketentuan dalam jual beli, dan tentunya merugikan salah satu pihak, maka jual beli tersebut dilarang. Ada beberapa Faktor yang mempengaruhi dilarangnya suatu Jual Beli Antara lain,³⁵

- 1) Adanya unsur kezaliman, bentuknya sebagai berikut

- a) Ba'i Najasy

Najsy secara bahasa berarti mempengaruhi

(membangkitkan). Sedangkan menurut pengertian terminologi,

najsy berarti jika seseorang meninggikan harga sebuah barang,

³⁴ *Ibid.*, 269-270

³⁵

namun tidak bermaksud untuk membelinya, melainkan hanya untuk membuat orang lain tertarik dengan barang tersebut sehingga dia terjebak di dalamnya, atau dia memuji komoditas tersebut dengan kelebihan-kelebihan yang sebenarnya tidak dimiliki komoditas tersebut dengan tujuan untuk promosi belaka.

b) Ikhtikar (Penimbunan Barang)

Penimbunan barang (Ihtikar). Timbulnya kemudharatan terhadap masyarakat merupakan syarat pelarangan penimbunan barang. Apabila hal itu terjadi, barang dagangan hasil timbunan tersebut harus dijual dan keuntungan dari hasil penjualan ini disedekahkan sebagai pendidikan terhadap para pelaku ihtikar.

c) Ghissy

Ghissy merupakan suatu cara menyembunyikan cacat barang atau dengan cara menampilkan barang yang bagus dan menyelipkan diselanya barang yang jelek.

d) Merampas Hak Cipta

Merampas atau pencurian atas hak cipta menurut hukum Islam juga bisa terancam hukuman. Bagaimana bentuk hukuman tersebut, tergantung kepada sistem pengadilan dan menentukannya. Hak cipta merupakan hak yang harus dilindungi, maka mencurinya, secara lahir jelas sama dengan mencuri hak-hak lain yang terlindungi.

e) Menjual Barang yang digunakan untuk Maksiat

Menjual barang yang mubah kepada pembeli yang diketahui akan menggunakannya untuk berbuat maksiat diharamkan, seperti: menjual anggur kepada pabrik minuman keras dan menjual senjata kepada perampok. Begitu juga akad sewa, seumpama; menyewakan tempat kepada orang yang menjual barang haram, seperti kaset musik atau menyewakan gedung kepada bank konvensional dan lain-lain.

2) Adanya Unsur Penipuan (Gharar), Bentuknya sebagai berikut

a) Ba'i Al-Ma'dum

Secara dasarnya, jual beli dalam Islam mesti melibatkan kewujudan barang jualan (mahal al-aqd atau ma'qud allaih) ketika transaksi berlaku. Transaksi-transaksi yang berlaku tanpa kewujudan barang jual beli disebut bai' al- ma'dum yang biasanya dikaitkan dengan transaksi '*futures contracts*' dan '*warrants*' dalam konteks transaksi modern pada hari ini.

b) Ba'i Al-Gharar

Gharar secara bahasa berarti *khatar* (resiko, berbahaya), dan *tahgrir* berarti melibatkan diri dalam sesuatu yang *gharar*.

c) Transaksi Berjangka

Transaksi berjangka, adalah salah satu bentuk cara jual beli instrumen di pasar keuangan dimana berlangsungnya

pembayaran dan penerimaan instrument pada masa yang akan datang yang disebut dengan pay-day.

d) Menurunkan Harga Jual dari Harga Pasaran

Menjual jasa atau barang dengan harga jual yang jauh dibawah harga jual pasaran maka hukumnya haram karena bisa berdampak merugikan penjual lainnya. Selain itu juga dapat menimbulkan kecurangan-kecurangan dari penjual seperti halnya memalsukan produk yang dijual karena dapat dijual dengan harga yang lebih murah. Dan ini juga akan berdampak menimbulkan prasangka buruk dan omong-omongan di kalangan pedagang.

3) Adanya Unsur Riba

Riba adalah Pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam.

2. Smartphone

a. Pengertian

Smartphone adalah telepon pintar yang memiliki kemampuan seperti komputer. Menurut Andjana, *Smartphone* adalah telepon genggam yang mempunyai kemampuan tingkat tinggi yang sudah menggunakan *system* operasi untuk menjalankan program yang ada di dalamnya. Bahkan beberapa *smartphone* sekarang ini sudah mempunyai fungsi yang menyerupai sebuah komputer dalam hal

penggunaan perangkat keras dan perangkat lunak.³⁶ Adapun menurut Backer Smartphone ialah *Smartphone* adalah telepon yang menyatukan kemampuan-kemampuan terdepan; ini merupakan bentuk kemampuan dari *Wireless Mobile Device* (WMD) yang dapat berfungsi seperti sebuah komputer dengan menawarkan fitur-fitur seperti *personal digital assistant* (PDA), akses internet, email, dan *Global Positioning System* (GPS). *Smartphone* juga memiliki fungsi-fungsi lainnya seperti kamera, *video*, *MP3 players*, sama seperti telepon biasa. Dengan kata lain, *smartphone* dapat dikategorikan sebagai mini-komputer yang memiliki banyak fungsi dan penggunaannya dapat menggunakannya kapanpun dan dimanapun.³⁷

Smartphone diklasifikasikan sebagai *high end mobile phone* yang dilengkapi dengan kemampuan *mobile computing*. Dengan kemampuan *mobile computing* tersebut, *smartphone* memiliki kemampuan yang tak bisa dibandingkan dengan ponsel biasa. *Smartphone* yang pertama kali muncul merupakan kombinasi dari fungsi suatu *personal digital assistant* (PDA) dengan telepon genggam ataupun telepon dengan kamera. Seiring dengan perkembangannya, kini *smartphone* juga mempunyai fungsi sebagai *media player portable*, *low end digital compact camera*, *pocket video camera* dan GPS. *Smartphone* modern juga dilengkapi dengan layar *touchscreen*

³⁶ Ardianto, Elvinaro dan Lukiati Komala Erdinaya, *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), 17

³⁷ Fidler, Roger, *Mediamorfosis: Memahami Media Baru*, (Yogyakarta: Benteng Budaya, 2003) 11.

resolusi tinggi, *browser* yang mampu menampilkan *full web* seperti pada PC, serta akses data WiFi dan internet *broadband*.

b. Karakteristik

Karakteristik *Smartphone* Beberapa karakteristik yang umum ada pada *smartphone* yaitu :³⁸

1) *Mobile OS*

Mobile OS yang sering digunakan pada *smartphone* adalah:

- a) Symbian OS
- b) iPhone OS
- c) Windows Mobile OS
- d) RIM Blackberry
- e) Linux

f) Palm OS

g) Android

2) *Open Source*

3) *Web Feature*

4) *Enhanced Hardware* Fitur *hardware* eksternal seperti layar sentuh lebar dan sensitif, *builtin keyboard*, resolusi kamera tinggi, sisi kamera depan untuk *video conferences*.

5) *Mobile PC* Pada umumnya *smartphone* memiliki prosesor yang cukup tinggi., selain itu memiliki penyimpanan memori yang besar

³⁸ Ibid., 14

dan memiliki RAM tambahan yang cukup besar seperti sebuah PC desktop atau laptop.

6) Technology Support.

3. Jual Rugi

a. Pengertian

Sesuai dengan tujuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat yaitu mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil, maka UU No. 5 Tahun 1999 mengatur beberapa perilaku dan kegiatan yang dilarang dan yang dapat mengakibatkan persaingan tidak sehat.³⁹

Berkaitan dengan larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, salah satu kegiatan yang dilarang adalah pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan pelaku usaha pesaingnya di pasar yang bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.⁴⁰

³⁹ Abdul R Saliman, *Hukum Bisnis untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus*, (Jakarta Kencana Pranada Group, 2008), 226.

⁴⁰ Komisi Pengawas Persaingan usaha, pedoman pelaksanaan pasal 20 tentang jual rugi (predatory pricing), (Jakarta; TT, 2009), 9

Secara sederhana, menjual rugi dapat digambarkan ketika perusahaan yang memiliki posisi dominan atau kemampuan keuangan yang kuat (*deep pocket*) menjual produknya dibawah harga produksi dengan tujuan untuk memaksa pesaingnya keluar dari pasar. Setelah memenangkan persaingan, perusahaan tersebut akan menaikkan harga kembali di atas harga pasar dan berupaya mengembalikan kerugiannya dengan mendapatkan keuntungan dari harga monopoli (karena pesaingnya telah keluar dari pasar).⁴¹

Jual rugi adalah suatu kondisi dimana suatu pelaku usaha menetapkan harga jual dari barang dan atau jasa yang diproduksinya di bawah biaya total rata rata (*Average Total Cost*).⁴² Suatu pelaku usaha hanya akan memperoleh keuntungan jika ia dapat menetapkan harga jual barang dan atau jasa yang diproduksinya di atas biaya total rata-rata, atau hanya dapat sekedar menutup biayanya (pulang pokok – *break even*) bila menetapkan harga persis sama dengan biaya total rata-rata.

Sementara dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menjelaskan bahwa “Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk

⁴¹ Mustafa Kamal Rokan. 2010. *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Prakteknya di Indonesia)*, (Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2010), 157.

⁴² Masyhuri Machfudz, *Dasar-dasar Ekonomi Mikro*, (Jakarta; Prestasi Pusaka Publisher, 2007), 131

menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”⁴³

Kegiatan menjual rugi ini merupakan suatu bentuk penjualan atau pemasokan barang dan atau jasa dengan cara jual rugi (*predatory pricing*) yang bertujuan untuk mematikan pesaingnya.⁴⁴ Berdasarkan sudut pandang ekonominya, *predatory pricing* ini dapat dilakukan dengan menetapkan harga yang tidak wajar, dimana harga lebih rendah daripada biaya variabel rata-rata. Dalam praktek penentuan biaya variabel rata-rata sangat sulit dilakukan, oleh karenanya kebanyakan para ekonom mengatakan bahwa *predatory pricing* merupakan tindakan menentukan harga dibawah rata-rata atau tindakan jual rugi suatu barang.

Berdasarkan Pasal 20 dalam UU Antimonopoli tersebut, dapat diketahui bahwa tidak semua kegiatan jual rugi atau sangat murah tidaklah otomatis merupakan perbuatan yang melanggar hukum. Dalam hal terjadi indikasi adanya predator, maka haruslah diperiksa apakah terdapat alasan-alasan yang dapat diterima dan membenarkan tindakan tersebut, dan apakah kegiatan tersebut dapat menimbulkan kegiatan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Oleh karenanya, *predatory pricing* dilarang secara *rule of reason*

⁴³ Pasal 20, Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

⁴⁴ Munir Fuadi, *Hukum Bisnis (Dalam Teori dan Praktek)*, (Bandung, PT. Citra Aditya Bakti, 1999), 145

dikarenakan penetapan harga dibawah variabel rata-rata disatu sisi akan menguntungkan konsumen karena disini konsumen akan menikmati atau menggunakan barang atau jasa dengan harga yang lebih rendah, namun disisi lain *predatory pricing* tersebut akan sangat merugikan pelaku usaha pesaing dikarenakan tidak dapat bersaing dalam hal penentuan harga suatu barang atau jasa.⁴⁵

Ada 5 Tujuan tertentu mengapa praktek tersebut dilakukan antara lain;⁴⁶

- 1) Mematikan pelaku usaha pesaing di pasar bersangkutan yang sama,
- 2) Membatasi pesaing dengan memberlakukan harga jual rugi sebagai *entry barrier*,
- 3) Memperoleh keuntungan besar di masa mendatang,
- 4) Mengurangi kerugian yang terjadi di masa lalu, atau
- 5) Merupakan harga promosi dalam upaya memperkenalkan produk baru sebagai alat strategi pemasaran.

Dalam Hukum islam sendiri, Menjual jasa atau barang dengan harga jual yang jauh dibawah harga jual pasaran maka hukumnya haram karena bisa berdampak merugikan penjual lainnya. Selain itu juga dapat menimbulkan kecurangan-kecurangan dari penjual seperti halnya memalsukan produk yang dijual karena dapat dijual dengan harga yang lebih murah. Dan ini juga akan berdampak menimbulkan

⁴⁵ Wirawan B. Ilyas, Pokok-pokok hukum bisnis, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 152

⁴⁶ *Ibid.*, 12

prasangka buruk dan omong-omongan di kalangan pedagang. Seperti Sabda Nabi,⁴⁷

لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ

Artinya: “*Janganlah seseorang di antara kalian menjual di atas jualan saudaranya.*” (HR. Bukhari no. 2139)

b. Dasar Hukum

Landasan hukum dari Jual rugi sendiri telah diatur dalam Pasal 20 Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat yang berbunyi bahwa;

“Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”⁴⁸

Sedangkan dalam Islam dasar hukum dari jual rugi terdapat pada suatu Al-Qur’an dan hadis yang berbunyi,

لَا يَبِيعُ الرَّجُلُ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ وَلَا يَخْطُبُ عَلَى خِطْبَةِ أَخِيهِ إِلَّا أَنْ يَأْذَنَ لَهُ

Artinya: “*Janganlah seseorang menjual di atas jualan saudaranya. Janganlah pula seseorang melamar di atas khitbah saudaranya kecuali jika ia mendapat izin akan hal itu.*” (HR. Muslim no. 1412)⁴⁹

Adapun dalam jual rugi ini ada landasan lain yang digunakan yakni pada Al-Qur’an surah An-Nisa ayat 29,⁵⁰

⁴⁷ HR. Bukhari No. 2139

⁴⁸ Pasal 20, Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

⁴⁹ HR. Muslim No. 1412

⁵⁰

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar. Kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS An-Nisa“ [4]: 29)

c. Dampak Jual rugi

Praktik jual rugi dalam konteks persaingan usaha adalah suatu perilaku pelaku usaha yang umumnya memiliki posisi dominan di pasar atau sebagai pelaku usaha *incumbent* menetapkan harga yang merugikan secara ekonomi selama suatu jangka waktu yang cukup panjang. Strategi ini dapat mengakibatkan pesaingnya tersingkir dari pasar bersangkutan dan atau menghambat pelaku usaha lain untuk masuk ke pasar.⁵¹

Dalam jangka pendek, jual rugi sangat menguntungkan konsumen, namun setelah menyingkirkan pesaing dari pasar dan menghambat calon pesaing baru, pelaku usaha dominan atau pelaku usaha *incumbent* tersebut berharap dapat menaikkan harga secara signifikan. Umumnya harga yang ditetapkan untuk menutupi kerugian tersebut merupakan harga monopoli (yang lebih tinggi) sehingga

⁵¹ Ibid., 158

dapat merugikan konsumen. Praktik ini adalah upaya untuk memaksimalkan keuntungan dan menutup kerugian yang ditimbulkan ketika melakukan jual rugi atau harga rendah.⁵²

Strategi penetapan harga yang sangat rendah, yang termasuk limit pricing strategy diidentifikasi dengan keinginan pelaku usaha monopolis atau dominan untuk melindungi posisinya dengan cara melakukan pemotongan harga secara substansial atau melakukan peningkatan produksi secara signifikan.⁵³ Perilaku ini dimaksud agar tidak memberi kesempatan atau daya tarik pada pelaku usaha baru untuk masuk ke dalam industri sehingga pelaku usaha monopolis mempertahankan posisi dominannya. Meskipun penetapan harga rendah dapat menguntungkan konsumen, namun keuntungan tersebut hanya untuk beberapa waktu saja, karena setelah jangka waktu tertentu, dimana sejumlah pelaku usaha pesaing tersingkir dari pasar, konsumen justru akan dirugikan setelah pelaku usaha menetapkan harga yang sangat tinggi yang mengarah atau dapat merupakan harga monopoli.⁵⁴

d. Akibat Hukum Jual Rugi

Sesuai Pasal 20 Undang-undang No.5 Tahun 1999 yaitu melarang pelaku usaha melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat

⁵² Andy Fahmi Lubis, *Hukum persaingan usaha antara teks dan konteks*, diakses pada tanggal 29 April 2019, <http://id.scribd.com/doc/36712436/42/C-Harga-Pemangsa-atau-Jual-Rugi-Predatory-Pricing>

⁵³ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006), 175

⁵⁴ *Ibid.*, 176

rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga menimbulkan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat maka sesuai dengan Pasal 47 UU No 5 Tahun 1999, dikenakan sanksi administratif berupa:⁵⁵

- 1) perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan kegiatan yang terbukti menimbulkan praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat dan atau merugikan masyarakat (Pasal 47 ayat (2) butir c), dan atau
- 2) penetapan pembayaran ganti rugi (Pasal 47 ayat (2) butir f) dan atau pengenaan denda dalam jumlah antara Rp.1000.000.000,00 (satu miliar rupiah dan setinggi – tingginya Rp. 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) (Pasal 47 (2) butir g).

Adapun juga dikenakan sanksi pidana sesuai pasal 48 yaitu,⁵⁶

- 1) Pengenaan denda dalam jumlah antara Rp.1000.000.000,00 (satu miliar rupiah dan setinggi – tingginya Rp. 25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) atau pidana kurungan pengganti denda selama – lamanya 5 bulan (Pasal 48 ayat 2).
- 2) Selain itu juga dikenakan sanksi pidana tambahan yaitu berupa: Pencabutan izin usaha, larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap UU No. 5 Tahun 1999 untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris antara 2 (dua)

⁵⁵ Pasal 47, Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

⁵⁶ Pasal 48, Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

tahun sampai dengan 5 (lima) tahun atau penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

4. Hukum Persaingan Usaha

Hukum Persaingan Usaha terdiri dari kata hukum dan persaingan usaha. Bila dikehendaki persaingan usaha dapat dipecah lagi menjadi kata persaingan dan usaha. Hukum merupakan pengatur dan petunjuk dalam kehidupan bermasyarakat (*levensvoorschriften*) sehingga hukum selalu sesuai dengan situasi dan kondisi masyarakat itu sendiri.⁵⁷ Persaingan usaha adalah kondisi dimana terdapat dua pihak (pelaku usaha) atau lebih berusaha untuk saling mengungguli dalam mencapai tujuan yang sama dalam suatu usaha tertentu.⁵⁸ Pengertian dari hukum persaingan usaha adalah hukum yang mengatur tentang interaksi atau hubungan perusahaan atau pelaku usaha di pasar, sementara tingkah laku perusahaan ketika berinteraksi dilandasi atas motif-motif ekonomi.⁵⁹

Dalam hukum persaingan usaha sendiri mengenal 2 macam hal yang telah diatur dalam undang-undang no. 5 tahun 1998 yakni, Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usah tidak sehat.

⁵⁷ R. Soeroso, *Pengantar Ilmu Hukum*, Cet. VIII, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), 23

⁵⁸ Rilda Murniati, *Penyelesaian Perkara Pelanggaran Hukum Persaingan Usaha oleh KPPU*, Dalam buku *Hukum Bangun Teori dan Telaah dalam Implementasi*, (Bandar Lampung: Universitas Lampung, 2009), 444.

⁵⁹ Budi Kagramanto, *Mengenal Hukum Persaingan Usaha*, (Sidoarjo: Laras, 2007), Hlm. 57

a. Monopoli dan Larangan Praktek Monopoli

Monopoli merupakan masalah yang menjadi perhatian utama dalam setiap pembahasan pembentukan Hukum Persaingan Usaha. Monopoli itu sendiri sebetulnya bukan merupakan suatu kejahatan atau bertentangan dengan hukum, apabila diperoleh dengan cara-cara yang fair dan tidak melanggar hukum. Oleh karenanya monopoli itu sendiri belum tentu dilarang oleh hukum persaingan usaha, akan tetapi justru yang dilarang adalah perbuatan-perbuatan dari perusahaan yang monopoli untuk menggunakan kekuatannya di pasar bersangkutan yang biasa disebut sebagai praktek monopoli.⁶⁰

Suatu perusahaan dikatakan telah melakukan monopolisasi jika pelaku usaha mempunyai kekuatan untuk mengeluarkan atau mematikan perusahaan lain; dan syarat kedua, pelaku usaha tersebut telah melakukannya atau mempunyai tujuan untuk melakukannya. Monopoli sendiri terdapat Aspek Positif dan Aspek negatif antara lain;⁶¹

1) Aspek Positif

- a) Monopoli bisa memaksimalkan efisiensi pengelolaan sumber daya ekonomi tertentu. Apabila sumber daya alam minyak bumi dikelola oleh satu unit usaha tunggal yang besar, maka ada kemungkinan bahwa biaya-biaya tertentu akan bisa dihindari

⁶⁰ Hermansyah, Pokok-pokok Hukum Persaingan usaha, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), 40

⁶¹ Arie Siswanto, Hukum Persaingan usaha, (Jakarta: Gahalia Indonesia, 2002), 20

b) Monopoli juga bisa menjadi sarana untuk meningkatkan pelayanan konsumen dalam industri tertentu. Dalam bidang usaha pelayanan telekomunikasi, misalnya, para pengguna jasa akan bisa saling berhubungan tanpa kesulitan karena hubungan itu difasilitasi oleh satu perusahaan inti saja.

c) Dari sisi produsen, monopoli bisa menghindarkan biaya pariwisata serta biaya diferensiasi. Jika terjadi persaingan, setiap perusahaan yang bersaing akan saling mencoba merebut konsumen dengan banyak cara.

2) Aspek Negatif

a) Monopoli membuat konsumen tidak mempunyai kebebasan memilih produk sesuai dengan kehendak dan keinginan mereka. Jika penawaran sepenuhnya dikuasai oleh seorang produsen, secara praktis para konsumen tidak punya pilihan.

b) Monopoli membuat posisi konsumen rentan dihadapan produsen. Ketika produsen menempati posisi sebagai pihak yang lebih dibutuhkan daripada konsumen, terbuka peluang besar bagi produsen untuk merugikan konsumen melalui penyalahgunaan posisi monopolistiknya.

c) Monopoli juga berpotensi menghambat inovasi teknologi dan proses produksi. Dalam keadaan tidak ada pesaing, produsen lantas tidak memiliki motivasi yang cukup besar untuk mencari dan mengembangkan teknologi dan produksi baru.

Jenis monopoli sendiri terbagi menjadi tiga bagian,⁶²

- a) Pertama, monopoli bisa dibedakan menjadi private monopoly (Monopoli Swasta) dan Public Monopoly (monopoli publik)
- b) Kedua, dari sisi keadaan yang menyebabkannya terbagi menjadi Natural monopoly dan Social Monopoly.
- c) Ketiga, dalam kaitannya dengan tulisan ini, perlu juga dibedakan antara monopoli ilegal dan monopoli legal.

Dalam pandangan ekonomi kapitalis, keberadaan monopoli cukup menonjol. Hal ini karena campur tangan pemerintah dalam masalah ekonomi sangat kecil. Sehingga perusahaan memiliki peran *central* dalam tumbuh kembangnya sebuah perekonomian. Dalam ekonomi kapitalis cenderung berpandangan, ingin mencari keuntungan setinggi-tingginya dan pengeluaran serendah-rendahnya. Ini jelas bertentangan dengan pemikiran ekonomi Islam. Islam berpandangan, justru membuka kesempatan berusaha seluas-luasnya pada masyarakat. Sehingga persaingan secara terbuka dalam berusaha sangat dijunjung tinggi.

Para ulama berbeda pendapat tentang hukum monopoli (*ihthikar*), dengan perincian sebagai berikut:

- a) Haram secara mutlak (tidak dikhususkan bahan makanan saja), hal ini didasari oleh sabda Nabi SAW:⁶³

⁶² Ibid., 21

⁶³ HR. Muslim No. 1605

مِنِ اخْتَكِرَ فَهُوَ خَاطِئٌ

Artinya: “Barangsiapa menimbun maka dia telah berbuat dosa.”
(HR. Muslim 1605).

- b) Haram apabila berupa bahan makanan saja, adapun selain bahan makanan, maka dibolehkan, dengan alasan hadits riwayat Muslim, dengan melanjutkan riwayat tersebut yang dhohirnya membolehkan ihtikar selain bahan makanan, sebagaimana riwayat lengkapnya, ketika Nabi SAW bersabda:⁶⁴

عَنْ مَعْمَرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- قَالَ: لَا يَخْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ

Artinya: “Barangsiapa menimbun maka dia telah berbuat dosa. Lalu Sa'id ditanya, "Kenapa engkau lakukan ihtikar?" Sa'id menjawab, "Sesungguhnya Ma'mar yang meriwayatkan hadits ini telah melakukan ihtikar!" (HR. Muslim 1605).

- c) Boleh ihtikar secara mutlak, Mereka menjadikan hadits-hadits Nabi SAW yang memerintahkan orang yang membeli bahan makanan untuk membawanya ke tempat tinggalnya terlebih dahulu sebelum menjualnya kembali sebagai dalil dibolehkannya ihtikar, seperti dalam hadits.⁶⁵

⁶⁴ HR. Muslim No. 1605

⁶⁵ HR. Bukhori No. 2131 dan Muslim 5/8

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ رَأَيْتُ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ الطَّعَامَ مُجَازِفَةً عَلَى
عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَنْهَوْنَ أَنْ يَبِيعُوهُ حَتَّى يُؤْوُوهُ إِلَى
رِحَالِهِمْ

Artinya: "Dari Ibnu Umar r.a. beliau berkata: "Aku melihat orang-orang yang membeli bahan makanan dengan tanpa ditimbang pada zaman Rosulullah SAW mereka dilarang menjualnya kecuali harus mengangkutnya ke tempat tinggal mereka terlebih dahulu." (HR. Bukhori 2131, dan Muslim 5/8)

b. Persaingan Usaha Tidak Sehat

Persaingan usaha tidak sehat dapat dipahami sebagai kondisi persaingan diantara pelaku usaha yang berjalan secara tidak *fair*. Sebagaimana yang dijelaskan dalam Pasal 1 angka 6 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.⁶⁶

Persaingan usaha tidak sehat merupakan dampak dari praktek persaingan usaha. Kondisi persaingan usaha dalam beberapa hal memiliki juga aspek-aspek negatif, salah satunya apabila suatu persaingan dilakukan oleh pelaku ekonomi yang tidak jujur, bertentangan dengan kepentingan publik. Resiko ekstrim dari persaingan ini tentunya adalah kemungkinan ditempuhnya praktek-praktek curang (*unfair competition*) karena persaingan dianggap

⁶⁶ Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao, *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat di Indonesia*, Cetakan Pertama (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 35.

sebagai kesempatan untuk menyingkirkan pesaing dengan cara apapun.⁶⁷

Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 memberikan tiga indikator untuk menyatakan terjadinya persaingan usaha tidak sehat, yaitu:⁶⁸

- 1) Persaingan usaha yang dilakukan secara tidak jujur.
- 2) Persaingan usaha yang dilakukan dengan cara melawan hukum.
- 3) Persaingan usaha yang dilakukan dengan cara menghambat terjadinya persaingan diantara pelaku usaha.

Persaingan usaha yang dilakukan secara tidak jujur dapat diartikan sebagai segala tingkah laku yang tidak sesuai dengan itikad baik, kejujuran di dalam berusaha. Misalnya, dalam persaingan tender, para pelaku usaha telah melakukan konspirasi usaha dengan panitia lelang untuk dapat memenangkan sebuah tender. Sehingga pelaku usaha lainnya tidak mendapatkan kesempatan untuk memenangkan tender tersebut.⁶⁹

Perbuatan ini termasuk perbuatan melawan hukum. Karena praktek bisnis atau persaingan usaha yang dilakukan secara tidak jujur dapat mematikan persaingan yang sebenarnya ataupun merugikan perusahaan pesaing secara tidak wajar/tidak sehat dan juga dapat

⁶⁷ Galuh Puspaningrum, *Hukum Persaingan Usaha; Perjanjian dan Kegiatan yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), 71.

⁶⁸ Ibid., 17

⁶⁹ Aulia Muthiah, *Aspek Hukum Dagang dan Pelaksanaannya di Indonesia*, (Yogyakarta, PustakaBaruPress, 2016), 93

merugikan konsumen.⁷⁰ Persaingan usaha yang dilakukan dengan cara melawan hukum ini dapat juga dilihat dari cara pelaku usaha dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya yaitu dengan melanggar ketentuan perundang-undangan yang berlaku atau peraturan-peraturan yang disepakati. Kondisi ini dapat dilihat seperti pelaku usaha yang mendapatkan fasilitas khusus sehingga menjadikan pasar bersaing secara tidak kompetitif.⁷¹

Islam sebagai sebuah aturan hidup yang khas, telah memberikan aturan-aturan yang rinci untuk menghindarkan munculnya permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat. Tiga unsur yang harus dicermati dalam persaingan bisnis adalah:

1) Pihak-pihak yang bersaing

Manusia merupakan perilaku dan pusat pengendalian bisnis. Bagi seorang muslim, bisnis yang dilakukan adalah dalam rangka memperoleh dan mengembangkan harta yang dimilikinya. Harta yang diperolehnya adalah rizki yang diberikan Allah SWT. Tugas manusia adalah berusaha sebaik-baiknya, salah satunya dengan jalan bisnis. Tidak ada anggapan rizki yang diberikan Allah akan diambil oleh pesaing. Karena Allah telah mengatur hak masing-masing sesuai usahanya.

Keyakinan ini dijadikan landasan sikap tawakal setelah manusia berusaha sekuat tenaga. Dalam hal kerja, Islam

⁷⁰ Ibid., 93

⁷¹ Janus Sidabalok, *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia: dengan Pembahasan atas Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2006), 222- 223.

memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Dengan landasan ini persaingan tidak lagi diartikan sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik dari usaha bisnisnya.⁷²

2) Segi atau Cara Bersaing

Berbisnis adalah bagian dari muamalah, karenanya bisnis tidak lepas dari hukum-hukum yang mengatur muamalah. Karenanya, persaingan bebas yang menghalalkan segala cara merupakan praktik yang harus dihilangkan karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah islami.

Dalam berbisnis setiap orang akan berhubungan dengan pihak-pihak lain, seperti rekanan bisnis dan pesaing bisnis.

Rasulullah SAW memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha untuk menghancurkan pesaingnya. Walaupun ini tidak berarti Rasulullah berdagang seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur termasuk jika ada cacat pada barang tersebut. Dalam berbisnis, harus selalu berupaya memberikan pelayanan terbaik, namun tidak menghalalkan segala cara.⁷³

⁷² Ibid., 92

⁷³ Ibid., 93

3) Objek yang dipersaingkan

Beberapa keunggulan yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing adalah:

a) Produk

Produk yang dipersaingkan baik barang dan jasa harus halal serta ada kejelasan. Spesifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitasnya terjamin dan bersaing.

b) Harga

Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing.

c) Tempat

Tempat yang digunakan harus baik, sehat, bersih dan nyaman, dan harus dihindarkan dari hal-hal yang diharamkan seperti gambar porno, minuman keras dan sebagainya untuk sekedar menarik pembeli.

d) Pelayanan

Pelayanan harus diberikan dengan ramah, tapi tidak boleh dengan cara yang mendekati maksiat.

e) Layanan Purna Jual

Ini merupakan servis yang akan melanggengkan. Akan tetapi ini diberikan dengan cuma-cuma atau sesuai akad.⁷⁴

5. Fiqh Muamalah

a. Pengertian

Kata *fiqh* secara etimologi adalah (الفقه) yang memiliki makna pengertian atau pemahaman.⁷⁵ Menurut terminologi, *fiqh* pada mulanya berarti pengetahuan keagamaan yang mencakup seluruh ajaran agama, baik berupa aqidah, akhlak, maupun ibadah sama dengan arti syari'ah islamiyah. Namun, pada perkembangan selanjutnya, *fiqh* diartikan sebagai bagian dari syariah Islamiyah, yaitu pengetahuan tentang hukum syari'ah Islamiyah yang berkaitan dengan perbuatan manusia yang telah dewasa dan berakal sehat yang diambil dari dalil dalil yang terinci.

Secara bahasa *Muamalah* berasal dari kata *amala yu'amilu* yang artinya bertindak, saling berbuat, dan saling mengamalkan. Sedangkan menurut istilah *Muamalah* adalah tukar menukar barang atau sesuatu yang memberi manfaat dengan cara yang ditentukan.⁷⁶ Muamalah juga dapat diartikan sebagai segala aturan agama yang mengatur hubungan antara sesama manusia, dan antara manusia dan alam sekitarnya tanpa memandang perbedaan.

⁷⁴ Ibid., 94

⁷⁵ Ibid., 1068

⁷⁶ Ibid., 14

Aturan agama yang mengatur hubungan antar sesama manusia, dapat kita temukan dalam hukum islam tentang perkawinan, perwalian, warisan, wasiat, hibah perdagangan, perburuan, perkoperasian dll. Aturan agama yang mengatur hubungan antara manusia dan lingkungannya dapat kita temukan antara lain dalam hukum Islam tentang makanan, minuman, mata pencaharian, dan cara memperoleh rizki dengan cara yang dihalalkan atau yang diharamkan. Firman Allah pada surat An-Nahl ayat 89 menyebutkan bahwa;

وَيَوْمَ نَبْعَثُ فِي كُلِّ أُمَّةٍ شَهِيدًا عَلَيْهِمْ مِّنْ أَنْفُسِهِمْ^ط وَجِئْنَا بِكَ شَهِيدًا
عَلَىٰ هَؤُلَاءِ^ج وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ تَبْيِينًا لِّكُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً
وَدُشْرَىٰ لِلْمُسْلِمِينَ ﴿٨٩﴾

Artinya: “(Dan ingatlah) akan hari (ketika) Kami, bangkitkan pada tiap-tiap umat seorang saksi atas mereka dari mereka sendiri, dan Kami datangkan kamu (Muhammad) menjadi saksi atas seluruh umat manusia. Dan Kami turunkan kepadamu Al Kitab (Al Qur’an) untuk menjelaskan segala sesuatu dan petunjuk serta rahmat dan kabar gembira bagi orang-orang yang berserah diri.”⁷⁷

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan pengertian dari *Fiqh Muamalah* ialah pengetahuan ketentuan-ketentuan hukum tentang usaha-usaha memperoleh dan mengembangkan harta, jual beli, hutang piutang dan jasa penitiapan diantara anggota-anggota masyarakat

⁷⁷ Q.S An-Nahl ayat 89

sesuai keperluan mereka, yang dapat dipahami dan dalil-dalil *syara'* yang terinci.

b. Dasar Hukum

Landasan Hukum dari fiqh muamalah ini terdapat pada surat An-Nahl ayat 89 yang telah disebutkan tadi sesuai bunyi yang ada dalam pengertian tentang Fiqh Muamalah.

c. Ruang Lingkup

Dalam ruang lingkungannya *Fiqh Muamalah* dibagi menjadi 2 yaitu *Al-Muamalah Al-Adabiyah* dan *Al-Muamalah Al-Madiniyah*.⁷⁸

1) *Al-Muamalah Al-Adabiyah*

Yaitu *muamalah* yang ditinjau dari segi cara tukar menukar benda yang bersumber dari panca indera manusia, yang unsur penegaknya adalah hak-hak dan kewajiban-kewajiban. Ruang lingkup *fiqh muamalah* yang bersifat *Adabiyah* mencakup beberapa hal berikut ini:

- a) *Ijab Qabul*
- b) Saling meridhai
- c) Tidak ada keterpaksaan dari salah satu pihak
- d) Hak dan kewajiban
- e) Kejujuran pedagang
- f) Penipuan
- g) Pemalsuan

⁷⁸ Dede Rosyada, *Hukum Islam dan Pranata Sosial*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1993), 70-71

h) Penimbunan

i) Segala sesuatu yang bersumber dari indera manusia yang ada kaitannya dengan peredaran harta dalam hidup bermasyarakat.

2) *Al-Muamalah Al-Madiyah*

Yaitu *muamalah* yang mengkaji objeknya sehingga sebagian para ulama berpendapat bahwa *muamalahal-madiyah* adalah *muamalah* yang bersifat kebendaan karena objek *fiqh muamalah* adalah benda yang halal, haram, dan *syubhat* untuk diperjual belikan. benda-benda yang *memadharatkan*, benda-benda yang mendatangkan *kemaslahatan* bagi manusia, dan beberapa segi lainnya. Beberapa hal yang termasuk ke dalam ruang lingkup *muamalah* yang bersifat *Madiyah* adalah sebagai berikut:

- a) Jual beli (*al-Bai' al-Tijarah*) merupakan tindakan atau transaksi yang telah disyari'atkan dalam arti telah ada hukumnya yang jelas dalam islam.
- b) Gadai (*al-Rahn*) yaitu menjadikan suatu benda yang mempunyai nilai harta dalam pandangan *syara'* untuk kepercayaan suatu utang, sehingga memungkinkan mengambil seluruh atau sebagian utang dari benda itu.
- c) Jaminan dan tanggungan (*Kafalan dan Dhaman*) diartikan menanggung atau penanggungan terhadap sesuatu, yaitu *akad* yang mengandung perjanjian dari seseorang di mana padanya ada hak yang wajib dipenuhi terhadap orang lain, dan

berserikat bersama orang lain itu dalam hal tanggung jawab terhadap hak tersebut dalam menghadapi penagih (utang). Sedangkan *dhaman* berarti menanggung hutang orang yang berhutang.

- d) Pemindahan hutang (*Hiwalah*) berarti pengalihan, pemindahan. Pemindahan hak atau kewajiban yang dilakukan seseorang (pihak pertama) kepada pihak kedua untuk menuntut pembayaran hutang dari atau membayar hutang kepada pihak ketiga. Karena pihak ketiga

d. Prinsip-prinsip

Dalam mengatur hubungan antar manusia dengan manusia lain yang sarannya adalah harta benda *fiqh muamalah* mempunyai prinsip-prinsip untuk dijadikan acuan dan pedoman untuk mengatur kegiatan *muamalah*. Prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut:⁷⁹

- 1) *Muamalah* adalah Urusan Duniawi maksudnya adalah urusan muamalah berbeda dengan ibadah di mana dalam ibadah semua perbuatan dilarang kecuali yang diperintahkan sedangkan dalam *muamalah* semua boleh dilakukan kecuali yang dilarang, oleh karena itu semua bentuk transaksi dan *akad muamalah* boleh dilakukan oleh manusia asal tidak bertentangan dengan ketentuan *syara'*.

⁷⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 3-6

- 2) *Mumalah* Harus Didasarkan kepada Persetujuan dan Kerelaan Kedua Belah Pihak artinya dasar dari *bermuamalah* adalah kerelaan dari kedua belah pihak bagaimana pun bentuk *akad* dan transaksi *muamalah* selama kedua belah pihak rela dan sepakat serta tidak melanggar ketentuan *syara'* itu diperbolehkan.
- 3) Adat Kebiasaan Dijadikan Dasar Hukum maksudnya dalam *bermuamalah* setiap daerah atau kelompok mempunyai kebiasaan yang dilakukan secara turun temurun dan bertahun-tahun yang selanjutnya menjadi adat kebiasaan dalam *bermuamalah* jika adat dan kebiasaan itu tidak bertentangan dengan *syara'* dan diakui oleh masyarakat maka hal itu sah dijadikan sebagai dasar hukum.
- 4) Tidak Boleh Merugikan Orang Lain dan Diri Sendiri maksudnya tujuan *bermuamalah* adalah mencari keuntungan yang tidak merugikan orang lain, maka dari itu dalam *bermuamalah* haruslah sama-sama menguntungkan kedua belah pihak yang terlibat.

IAIN JEMBER

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan untuk menganalisis bagaimana Praktek Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* ini. Penelitian ini menggunakan jenis *Field Reseach* Penelitian Lapangan. Jenis *Field Research* atau Penelitian lapangan ini untuk menganalisis secara rinci obyek penelitian bagaimana fenomena yang terjadi di Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi.

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang berjudul Praktek Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan . adalah di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi.

Pada daerah tersebut, terdapat sistem praktek Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* sebagai persaingan dengan kompetitor disekitarnya. Sistem ini menarik untuk dibahas dikarenakan Karena Jual belinya dilakukan dengan menggunakan banting harga besar-besaran namun harga pabrikannya jauh lebih mahal daripada promo yang ditawarkan oleh toko ponsel tersebut.

C. Subyek Penelitian

Sumber data utama dari penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah tambahan seperti dokumen. Berdasarkan sumber pengambilan data, data dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber yang diamati dan dicatat untuk pertama. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pihak Toko Ponsel Grosell Dalam penelitian ini informan yang terlibat dan mengetahui keadaan sosial yang dikaji adalah:

- a. Pemilik Toko Ponsel
- b. Pegawai toko ponsel
- c. Konsumen yang membeli

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti. Data sekunder dalam penelitian ini meliputi: sejarah, lokasi, dan juga data-data lain yang diperlukan untuk penelitian ini. Data ini dapat diambil dengan cara melakukan pendekatan atau dokumentasi terhadap arsip, dokumen, catatan atau segala sesuatu yang dibutuhkan untuk penelitian ini. Data Sekunder yang diperoleh sebagai bahan pendukung dari penelitian ini dengan menggunakan buku dari Komisi Pengawas Persaingan Usaha untuk Hukum Positifnya. Dan

Fiqh Muamalah serta Etika Bisnis Islam sebagai bahan analisis Fiqh Muamalahnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Adapun teknik-teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam hal ini, peneliti mengadakan penelitian dengan terjun langsung ke lokasi penelitian, yaitu Di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi. Nantinya akan diamati bagaimana konsumen sekitar menanggapi perihal Praktek Jual beli tersebut. Jenis observasi yang dipakai adalah non partisipan, dimana peneliti akan datang ke lapangan namun peneliti tidak terlibat dalam kegiatan tersebut.

Adapun data yang ingin diperoleh melalui observasi adalah sebagai berikut :

- a. Mengamati Pandangan Konsumen akan Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut.
- b. Mengamati tentang kelebihan dan kekurangan praktek ini untuk para penikmat sarana komunikasi.

2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan

permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah responenya sedikit atau kecil. Penelitian ini akan menggunakan wawancara terstruktur.

Dalam Penelitian ini penulis menggunakan wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin merupakan kombinasi bebas dan terpimpin. Jadi, pewawancara hanya membuat pokok-pokok masalah yang akan diteliti, selanjutnya dalam proses wawancara berlangsung mengikuti situasi.

Teknik wawancara tersebut digunakan untuk memperoleh data tentang Konsumen yang membeli perihal praktek Jual beli Smartphone dengan sistem jual rugi tersebut. Adapun pokok masalah yang akan di wawancarakan penulis kepada Konsumen dan pemilik toko ponsel tersebut yang terkait di dalamnya adalah sebagai berikut :

- a. Pandangan Konsumen akan Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut.
- b. Pendapat tentang kelebihan dan kekurangan praktek ini untuk para penikmat sarana komunikasi.
- c. Pandangan Produsen akan Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut.

3. Dokumentasi

Dalam hal ini, data yang ingin diperoleh berkenaan dengan data tentang Praktek Jual beli kebutuhan pokok untuk hari raya, adalah sebagai berikut:

- a. Biodata Narasumber (Konsumen dan Pemilik Toko Ponsel)
- b. Bagaimana Awal Mula melakukan praktek Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut
- c. Bentuk Praktek Jual beli Ponsel dengan sistem jual rugi tersebut di Toko Ponsel Grosell tersebut.

E. Analisis Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. Analisis data dimulai dengan menyusun sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami diri sendiri maupun orang lain.⁸⁰ Aktivitas dalam analisis data, yaitu:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan bentuk analisis data yang merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan

⁸⁰ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2015), 244.

memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.⁸¹

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Artinya disini peneliti menyampaikan dan menyajikan data hasil penelitiannya dalam bentuk uraian-uraian.⁸²

3. Verifikasi (*conclusion Drawing*)

Menurut Miles dan Huberman verifikasi adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Kesimpulan dalam hal ini merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.⁸³

Adapun kesimpulan yang dapat diditarik oleh peneliti adalah setelah diadakan *cross check* terhadap sumber lain baik melalui wawancara ataupun dokumentasi.

⁸¹ Ibid. 246-247.

⁸² Ibid.

⁸³ Ibid.

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat diperlukan untuk dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Untuk memeriksa keabsahan data, maka peneliti menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi merupakan pengecekan dengan cara pemeriksaan ulang, baik sebelum dan atau sesudah data dianalisis.⁸⁴

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal itu dapat dicapai dengan jalan⁸⁵ :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data-data hasil wawancara.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
4. Membandingkan kendala-kendala dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan seperti rakyat biasa yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintah, dan sebagainya.

⁸⁴ Nusa Putra, *Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 103.

⁸⁵ Lexy J Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), 331.

5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Dalam penelitian ini juga dipakai triangulasi metode, yakni dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Oleh karenanya, dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan teknik. Jenis triangulasi keduanya itu saling mengisi satu dengan lainnya sehingga peneliti mendapatkan data yang dapat dipertanggung jawabkan kedepannya.

G. Tahap-Tahap Peneliiian

Prosedur penelitian yang dilakukan meliputi tiga tahap yaitu:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan antara lain:

- a. Menyusun rancangan penelitian, yakni menetapkan beberapa hal sebagai berikut: judul penelitian, latar belakang penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan metode pengumpulan data.
- b. Menentukan obyek penelitian
- c. Mengurus surat perizinan
- d. Menjajaki dan menilai lapangan
- e. Menyiapkan perlengkapan penelitian.

2. Tahap Pelaksanaan

- a. Memasuki lapangan
- b. Konsultasi dengan pihak yang berwenang dan yang berkepentingan

c. Mengumpulkan data

d. Menganalisa data

3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini, peneliti menyusun kerangka laporan hasil penelitian, kemudian data dianalisis dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yaitu berupa skripsi dengan mengacu pada peraturan penulisan karya tulis ilmiah yang berlaku di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya Toko Ponsel Grosell di Banyuwangi

Toko ponsel Grosell adalah toko yang bergerak dibidang jual-beli handphone baru yang langsung di produksi oleh perusahaan ponsel, accessoris handphone, dan melayani kredit handphone. Toko ini berdiri sejak tahun 2015 dan lokasinya berada di Jl. Panglima Sudirman No.63, Dusun Kampung Baru, Jajag, Gambiran, Kabupaten Banyuwangi. Dalam letaknya sendiri toko ponsel ini sangat berdekatan dengan 4 toko ponsel lain yang berada di wilayah Kampung baru desa Jajag ini yang mana hanya beberapa meter saja dekatnya dengan toko ponsel lain.

Toko Ponsel ini didirikan dengan tujuan untuk melakukan persaingan usaha dengan Toko Ponsel WTC yang ada persis di depan toko tersebut yang mana pada saat itu belum ada yang membangun toko ponsel di Area itu. Dan melihat peluang besar dari WTC Cell maka dari itu pemilik toko ponsel Grosell (Pak Stevanus) berniat mendirikan toko ponsel. Awal berdirinya toko ponsel tersebut hanya meliputi beberapa fasilitas, sarana, dan prasarana seadanya dikarenakan modal yang masih kurang. Namun satu tahun kemudian toko ini berkembang pesat dan menjadi kompetitor bagi toko ponsel seperti WTC Cell. Ada banyak sekali

strategi pemasaran yang digunakan demi mendapat banyak para konsumen sehingga banyak sekali permintaan dari konsumen yang cukup banyak.

2. Logo dan Makna Toko Ponsel Grosell

Dalam pencantuman logonya sendiri Toko Ponsel Grosell sendiri memilih logo yang sederhana dan hanya nama dari toko ponselnya saja tanpa disertai gambar atau motif tertentu sehingga terlihat fleksibel.

Gambar 4.1



Logo Toko ponsel Grosell

Mengenai logo yang digunakan oleh Toko Ponsel Grosell, ada beberapa makna yang terkandung di dalamnya, diantaranya adalah:

- a. Logo tersebut hanya berupa nama Grosell yang mana hal itu melambangkan sebuah kesederhanaan. Grosell sendiri adalah singkatan dari Grosir ponsel.
- b. Adapun logo tersebut hanya menggunakan nama saja dikarenakan agar konsumen bisa mengingat nama toko ponsel tersebut sehingga bisa balik lagi untuk membeli ponsel lagi.

3. Profil Usaha

Nama	: Toko Ponsel Grosell
Alamat	: Jl. Panglima Sudirman No.63, Dusun Kampung Baru, Jajag, Gambiran, Kabupaten Banyuwangi
Awal Beroperasi	: Penghujung Tahun 2015
Jumlah Karyawan	: 8 Karyawan
Kegiatan Usaha	: Penjualan Ponsel beserta Accessories Ponsel
Jam Pelayanan	: 08.00 – 21.00

4. Visi dan Misi

a. Visi

“Menjadi Toko Ponsel yang berguna bagi orang banyak”

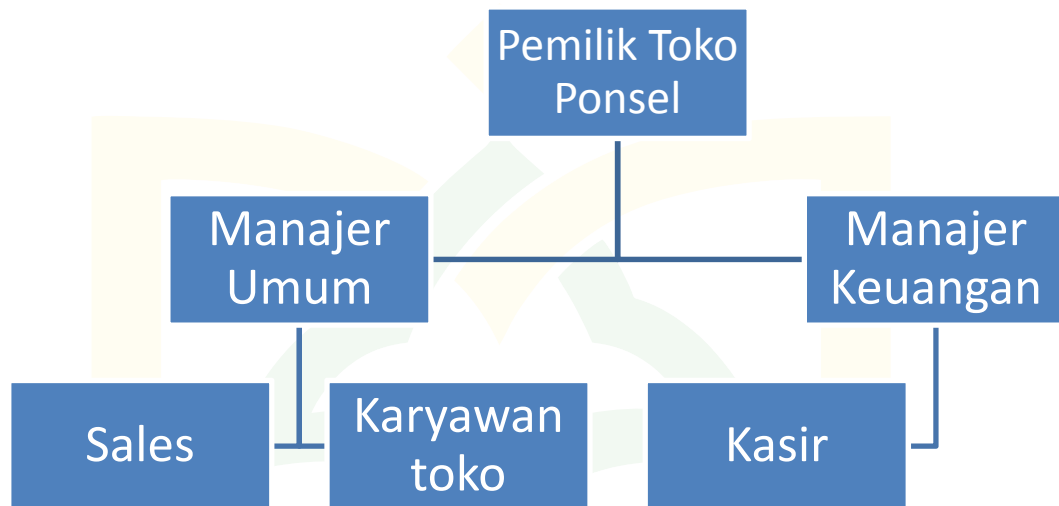
b. Misi

“Memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen namun dengan tetap mengais keuntungan meskipun minim, memberikan kesejahteraan bagi para karyawan yang senantiasa bekerja tanpa lelah.”

IAIN JEMBER

5. Struktur Organisasi

Gambar 4.2
Struktur Organisasi Toko ponsel Grosell



6. Letak Geografis Toko ponsel Grosell

Penelitian ini dilakukan di Toko Ponsel Grosell yang beralamatkan di: Jl. Panglima Sudirman No.63, Dusun Kampung Baru, Jajag, Gambiran, Kabupaten Banyuwangi. Jika dari kota harus ditmpuh sekitar 30 menit karena jaraknya cukup jauh dari perkotaan namun jarak dengan kantor kecamatan gambiran sendiri sekitar 10 menit. Untuk letaknya sendiri cukup strategis di dekat jalan raya. Dan sangat dekat sekali dengan pasar induk jajag sehingga dengan letak strategisnya ini dapat menjangring konsumen yang berdatangan untuk memasarkan produk yang dijual pihak toko ponsel tersebut.

Sebelah Selatan : Rumah warga

Sebelah Utara : WTC Cell

Sebelah Timur : Indo Raya Cell

Sebelah Barat : Showroom Mobil Jajag Agung motor

7. Kegiatan Produksi

Produk-Produk yang dijual oleh Toko Ponsel grosell

a. Smartphone (Ponsel Pintar)

Daftar Harga Smartphone yang dijual berdasarkan merk. Untuk harga Smartphone sendiri ditentukan harga per 1 Juli 2019

1) Xiaomi

(Tabel 4.1)

No.	Jenis Smartphone	Harga Produksi	Harga Pasar	Harga Jual
1	Redmi Go	800.000	1.000.000	700.000
2	Redmi Note 7	1.900.000	2.000.000	1.500.000
3	Mi 8 lite	2.700.000	2.750.000	2.250.000
4	Mi A1	2.100.000	2.500.000	2.000.000
5	Mi A2	2.900.000	3.000.000	2.500.000
6	Mi A2 Lite	2.900.000	3.200.000	2.750.000
7	Redmi 7	1.500.000	1.750.000	1.250.000
8	Redmi 7A	1.200.000	1.500.000	1.000.000
9	Redmi 6A	1.200.000	1.500.000	1.150.000
10	Redmi S2	1.800.000	2.000.000	1.750.000
11	Redmi 6A	1.500.000	1.800.000	1.250.000
12	Redmi note 5	2.300.000	2.500.000	2.000.000
13	Redmi 5	1.600.000	1.875.000	1.400.000
14	Redmi Note 6 Pro	2.300.000	2.500.000	2.000.000
15	Redmi K20	6.000.000	6.250.000	5.500.000

2) Samsung

(Tabel 4.2)

No.	Jenis Smartphone	Harga Produksi	Harga Pasar	Harga Jual
1	Galaxy M10	1.600.000	1.750.000	1.500.000
2	Galaxy A10	1.600.000	1.800.000	1.300.000
3	Galaxy A20	2.200.000	2.500.000	2.000.000
4	Galaxy M20	2.600.000	2.750.000	2.500.000
5	Galaxy A30	3.200.000	3.500.000	3.000.000
6	Galaxy A50	3.600.000	3.750.000	3.300.000
7	Galaxy J2 Pro	1.350.000	1.500.000	1.000.000
8	Galaxy J4+	1.700.000	1.900.000	1.400.000
9	Galaxy J5	1.750.000	2.000.000	1.500.000
10	Galaxy J7	2.250.000	2.500.000	2.000.000

3) Oppo

(Tabel 4.3)

No.	Jenis Smartphone	Harga Produksi	Harga Pasar	Harga Jual
1	Oppo A1K	1.699.000	1.800.000	1.500.000
2	Oppo A5s	1.900.000	2.300.000	1.700.000
3	Oppo A3s	1.699.000	1.900.000	1.600.000
4	Oppo A83	1.699.000	2.000.000	1.600.000
5	Oppo A57	1.250.000	1.500.000	975.000
6	Oppo A37	1.200.000	1.450.000	900.000
7	Oppo F1	1.350.000	1.700.000	1.050.000
8	Oppo F1s	1.450.000	1.600.000	1.250.000
9	Oppo F5	1.750.000	2.000.000	1.300.000
10	Oppo F7	3.000.000	3.300.000	1.900.000
11	Oppo A71	1.600.000	1.950.000	1.500.000

4) Vivo

(Tabel 4.4)

No.	Jenis Smartphone	Harga Produksi	Harga Pasar	Harga Jual
1	Vivo Y91c	1.230.000	1.500.000	1.000.000
2	Vivo Y93	1.649.000	1.900.000	1.300.000
3	Vivo Y95	1.875.000	2.015.000	1.400.000
4	Vivo V15	2.000.000	2.225.000	1.500.000
5	Vivo y71	1.500.000	1.750.000	1.150.000
6	Vivo V5	1.799.000	2.000.000	1.500.000
7	Vivo V3	1.700.000	2.000.000	1.200.000
8	Vivo Y21	1.500.000	1.725.000	1.269.000
9	Vivo V11i	2.500.000	2.800.000	2.000.000
10	Vivo V5 Plus	2.500.000	2.800.000	1.750.000

5) Realme

(Tabel 4.5)

No.	Jenis Smartphone	Harga Produksi	Harga Pasar	Harga Jual
1	Realme C2	1.230.000	1.500.000	1.200.000
2	Realme 5	1.899.000	2.000.000	1.800.000
3	Realme 3	1.419.000	1.700.000	1.400.000
4	Realme 2 Pro	1.319.000	1.650.000	1.200.000
5	Realme 3 Pro (X Lite)	1.500.000	1.800.000	1.450.000
6	Realme C1	1.325.000	1.700.000	1.150.000
7	Realme 2	1.399.000	1.800.000	1.300.000
8	Realme X	2.699.000	3.000.000	2.500.000

B. PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

Penyajian data dan analisis adalah bagian yang mengungkapkan data dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dalam rumusan masalah dan dianalisa dengan data relevan. Sebagaimana telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi,

wawancara, dokumentasi, dan catatan lapangan sebagai alat untuk mendukung penelitian ini.

Dalam bermasyarakat, jual beli adalah suatu kegiatan yang sudah biasa terjadi dalam masyarakat luas. Adapun banyak sekali macam macam jual beli dan bentuknya. Dalam jual beli pasti kita menggunakan prinsip untuk meraih keuntungan sebanyak-banyaknya dengan memberi pelayanan terbaik kepada pembelinya. Namun terdapat salah satu toko ponsel yang menggunakan jual beli dengan sistem rugi atau yang kita sebut jual rugi. Artinya mereka lebih mementingkan kepentingan masyarakat dibandingkan kepentingan pribadinya. Namun ada banyak pertentangan yang timbul dalam jual beli ini.

Berdasarkan hasil penelitian, maka akan diuraikan data-data tentang Analisis Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Fiqh Muamalah. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi). Secara berurutan akan disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada rumusan masalah.

1. Sistem Jual rugi/*Predatory Pricing* dalam Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi

a. Alasan pelaksanaan Jual rugi Ponsel Pintar di Toko Ponsel Grosell

Beberapa informan yang sudah menjawab mengenai alasan pelaksanaan Jual rugi Ponsel Pintar di Toko Ponsel Grosell yaitu saudara

Agung Setyo Pratama yang menjabat sebagai *Manager Umum* untuk menjawab kegiatan tersebut dan bergabung sejak tahun 2015 di Toko Ponsel Grosell di Jajag menjelaskan bahwa:

“Sebenarnya untuk Strategi pemasarannya ini cenderung termasuk rahasia dagang namun jika digunakan sebagai bahan penelitian boleh saja. Untuk Penjualan ini kami hanya ingin memuaskan para konsumen saja agar toko kami bisa bersaing dengan kompetitor di sebelah kami. Penurunan Harga ini juga sudah sesuai perintah dari pemilik toko ini agar kami bisa bersaing dengan kompetitor di sekitaran Toko ponsel yang ada di jajag ini.”⁸⁶

Adapun narasumber kedua yaitu saudara Niken Rahayu yang menjabat sebagai Karyawan Toko sejak tahun 2017 di Toko Ponsel Grosell menjelaskan hal yang hampir sama mengenai Penjualan dalam Kegiatan jualan rugi ini yaitu:

“Untuk Penjualan sendiri ini kami lebih memikirkan konsumen dan mencoba menjadi kompetitor salah satu Toko Terbesar yang ada di Toko sebelah ini seperti WTC Cell yang mana penjualannya sendiri dikenal sudah lama penjualannya dan Konsumen juga banyak mengenal Toko Ponsel di Jajag ini yakni ya WTC Celular itu.”⁸⁷

Senada dengan penjelasan sebelumnya, saudari Prawira sebagai *Karyawan* bergabung sejak tahun 2016 memaparkan tentang Kondisi barang yang dijual oleh penjual bahwa:

”Kondisi barang yang kami jual tentunya barang yang baru dari gudangnya langsung. Seperti Samsung yang langsung kita order dari pabrik Samsung yang ada di Tangerang. Dan barang tersebut tentunya Asli dan sudah kena PPN (Pajak Pertambahan Nilai). Barang yang kami jual sama dengan barang yang dijual oleh kompetitor.”⁸⁸

⁸⁶ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

⁸⁷ Niken Rahayu, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

⁸⁸ Prawira, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

Adapun Saudara Agung menjelaskan kembali mengenai penjualan ini apakah tidak merugikan pelaku usaha dalam hal ini WTC Cell dengan jawaban yaitu:

“Untuk Penjualan sendiri ini sudah kami katakan kami lebih berfokus kepada konsumen dan perihal untung dan Rugi yang didapat oleh toko ponsel ini mereka berpendapat bahwa penjualan barang masih dalam taraf stabil bahkan cenderung masih menguntungkan buat toko kami. Karena penjualannya tidak hanya kita jual di Toko Saja, tetapi kami juga menjualnya melalui media dan jejaring Sosial yang ada dan darisitulah tidak ada yang namanya kerugian di toko kami karena kami memanfaatkan bahan promosi yang ada sehingga penjualan makin banyak dan menarik para konsumen pula. Selain itu dengan sistem ini kami bisa katakan untung sebab Penjualan kami selalu menghabiskan stok dai toko kami makanya untuk produksi kami selalu dapat korting dari pabrik yang memproduksi.”⁸⁹

Ketika ditanya tentang alasan tentang penerapan dari Jual Rugi di toko ponsel tersebut Saudara Agung menjawab,

“Untuk penjualan ini dilakukan semata hanya ingin menarik konsumen agar dapat datang ke toko kami sehingga target penjualan dari kami tercapai dan tentunya dapat mengambil keuntungan dari habisnya stok dari penjualan tersebut seperti yang saya sampaikan tadi”⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa dalam penjualannya sendiri lebih kepada menjadi kompetitor terhadap Toko Ponsel yang mempunyai bisnis dan pelanggan dengan basis besar yakni WTC cell dan toko ponsel lainnya yang menjadi pesaingnya sehingga alasan ini toko tersebut bermain dalam harga sebagai pemasaran untuk menyaingi toko tersebut. Selain itu mereka tidak Dalam penjualannya sendiri Toko tersebut menggunakan beberapa media baik cetak ataupun

⁸⁹ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

⁹⁰ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 11 Januari 2019.

media sosial sebagai promosi pemasaran yang berimbas kepada meraup keuntungan sebanyak-banyaknya dan tidak mengakibatkan kerugian berkat promosi pemasaran yang dilakukan oleh pihak Toko ponsel tersebut. Terlebih untuk Jual rugi.

Ketika ditanya apakah ada complain atau keluhan dari toko pesaing ponsel lainya yang ada di sebelahnya Saudara Agung menjelaskan mengenai penjualan ini dengan jawaban yaitu:

“Untuk Complain sendiri tentu ada tapi tidak semencolok seperti mendemo atau langsung melabrak ke toko yah. Tapi melalui perantara seperti konsumen yang memberitahu bahwa disini harganya terlalu murah toko sebelah itu. Kadang konsumen juga diberi tahu kualitasnya seperti apa di toko kami Takutnya barangnya ada yang cacat segala macam. Pasti ada yang seperti itu.”⁹¹

Adapun sambungan jawaban mengenai complain atau keluhan dari toko pesaing ponsel lainya yang ada di sebelahnya Saudara Agung menanggapi keluhan ini dengan jawaban yaitu:

“Dari kami sendiri selama keluhan itu dibarengi dengan saran mungkin kami mempertimbangkannya. Namun jika hanya mempunyai tujuan untuk memberikan opini yang menyesatkan maka kami biarkan saja. Dalam pemasaran sendiri kami lebih utamakan keluhan dari konsumen dibanding keluhan dari pesaing atau lainnya karena bagi kami Konsumen adalah Raja dan konsumen adalah segalanya.”⁹²

Ketika ditanya kembali mengenai mutu barang yang diperjual belikan oleh toko tersebut saudara Agung juga menjawab:

“Kembali kami tegaskan barang ini resmi dari toko atau gudang samsungnya bukan barang hasil black market yang terkadang banyak toko kecil yang membawa nama barang baru padahal

⁹¹ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

⁹² Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

barang tersebut berasal dari pasar hitam atau black market yang biasanya menjual Handphone tanpa Garansi atau garansinya biasanya dipalsukan.”⁹³

Dari beberapa yang telah ditanyakan diatas bahwa Untuk Complain sendiri tidak adanya perbuatan yang sifatnya anarkis atau nyata. Tetapi lebih kepada perantara seperti konsumen yang memberitahukan bahwa toko ponsel tersebut tidak menyukai dengan adanya penjualan yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell sendiri dalam menawarkan barang kepada konsumen dengan harga yang sangat murah sehingga terkesan merebut konsumen yang sebelumnya sudah menjadi pelanggan di toko pesaing tersebut. Untuk mutu yang dijual sendiri sudah terjamin kualitasnya.

Ketika ditanya tentang mengenai hambatan dalam penjualan sendiri saudara Agung juga menjawab:

“Untuk hambatan sih tidak ada ya mungkin karena kami menjual dengan harga yang menjanjikan jadi banyak konsumen yang terpicat dengan harga yang kami tawarkan melalui penjualan lewat media online pun kami juga tidak menemui kendala. Cuman ya itu tadi harus lebih berhati-hati dengan konsumen yang ”⁹⁴

Ketika ditanya tentang mengenai pengawasan dalam mejual produk tersebut dengan isntansi yang terkait sendiri saudara Agung juga menjawab:

“Untuk pengawasannya tidak ada sih ya mas tapi kita setiap bulannya harus memberi laporan penjualan kepada dinas perdagangan tapi juga itupun kalau diminta kalau tidak diminta ya tidak ada laporan biasanya awal, pertengahan dan akhir tahun sih

⁹³ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

⁹⁴ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

permintaannya tapi kalo sidak gitu jarang-jarang sih paling se tahun 2 kali.”⁹⁵

Dari beberapa pendapat diatas telah ditemukan bahwa untuk hambatan sendiri terbilang tidak ada dikarenakan penjualan barang yang murah ini membuat banyak konsumen tergiur tanpa memikirkan kualitas yang mungkin bisa merugikan konsumen jika ada barang yang cacat atau rusak sekalipun. Dalam pengawasannya sendiri tidak banyak pengawasan oleh instansi bersangkutan seperti dinas perdagangan setempat.

Peneliti mencoba menanyakan tentang untung ruginya membeli barang di toko tersebut Saudara Heri menjawab;

“Kalau untung sih ya untung dikita ya mas. Siapa yang nggak mau barang murah. Tapi kalo rugi ya takutnya kayak saudara saya itu yang kena phk itu gara-gara tempat toko ponsel yang tempat kerjanya itu tutup. Lagian nggak baik juga sih buat toko lainnya. Kemaren-kemaren ada satu toko ponsel yang tutup gara-gara bangkrut.”⁹⁶

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa konsumen yang telah diwawancarai tersebut merasa diuntungkan dikarenakan harga yang sangat murah. Tapi ada kerugian yakni membuat bangkrutnya Toko Ponsel lain dan menambah populasi pengangguran akibat dari pemutusan hak kerja setelah bangkrutnya toko ponsel tersebut. Selain itu konsumen tersebut juga menyampaikan sebenarnya tidak baik untuk pesaing usaha lainnya dikarenakan toko ponsel grosell tersebut dapat membawa efek buruk seperti gulung tikarnya pesaing usaha lainnya yang diakibatkan rusaknya harga pasar dikarenakan hasil dari jual rugi tersebut.

⁹⁵ Agung Setyo Pratama, *Wawancara*, Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

⁹⁶ Heri, *Wawancara*, Warga Sekitar Toko Ponsel Grosell, Banyuwangi, 26 Juli 2019.

Selanjutnya peneliti mencoba menanyakan 3 Toko lain sebagai pesaing dari Toko Ponsel Grosel dapat dijadikan sebagai sumber perbandingan dan alasan tentang penjualan rugi yang dilakukan toko ponsel ini.

Pertama, peneliti menanyakan perihal jual rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell tersebut kepada Septian Hadi Nugroho toko Dian Kencana Ponsel jawabannya ialah,

“Kami sendiri sangat tidak setuju dengan jual beli seperti itu. Karena bagi kami hal tersebut sudah membuat persaingan nggak bagus bagi semua toko. Apalagi mereka tidak bicara kepada kami soal jual rugi itu. Terlebih pelanggan yang kami punya bisa-bisa diambil pula dengan mereka. Yang jelas kami tidak setuju dengan jual beli yang seperti itu. Memang saya tidak tahu resiko yg mereka ambil dengan cara itu tapi yang jelas cara itu tidak bagus. Dan kami tidak ingin mengikuti jejak mereka.”⁹⁷

Selanjutnya peneliti mencoba menanyakan Perihal Jual rugi pula kepada salah satu toko tepat di sebelah barat Toko Ponsel Grosell yakni Puji Kusumawati yang bekerja sebagai karyawan Toko Indo Raya Ponsel yang menjawab,

“Saya mewakili toko ponsel ini jelas tidak setuju. Karena bisa bersifat mematikan usaha lain. Jika kami mencoba menerapkannya pula maka juga akan berdampak besar bagi kita. Kita mau dapat darimana.?, Saya kira benruk dagang yang seperti itu akan berdampak buruk bukan bagi kami saja. Tapi juga toko lain. Kami sudah beri komplain pada mereka tapi mereka hanya bilang ia saja tanpa solusi kedepan seperti apa.”⁹⁸

⁹⁷ Septian Hadi Nugroho, *Wawancara*, Manajer Toko Ponsel Dian Kencana Ponsel, Banyuwangi, 29 Oktober 2019

⁹⁸ Puji Kusumawati, *Wawancara*, Karyawan Toko Ponsel ISP, Banyuwangi, 29 Oktober 2019

Selanjutnya peneliti mencoba menanyakan Perihal Jual rugi pula kepada salah satu Toko Ponsel yakni Toko Centra Ponsel yakni kepada Saudara Deni Rianto yang menjawab,

“Tidak setuju lah mas dengan yang dilakukan mereka (Toko Ponsel Grosell) itu. Mereka sudah merusak harga pasar loh mas. Yang kayak gini ini yang bisa membuat usaha jadi bangkrut. Kami sebenarnya juga ingin ikuti jejak mereka. tapi terlalu banyak resiko yang diambil. Kalo kita jual rugi Saya balik modal darimana.?, Mau mbayar Karyawan gimana.?, Untuk kehidupan saya dan karyawan bagaimana.?, itu yang kami pikirkan ketika ingin melakukan Jual Rugi. Terlalu banyak resiko yang ditanggung.”⁹⁹

Dari kesimpulan diatas banyak Toko ponsel pesaing yang berpendapat bahwa tidak menyetujui tentang sistem Jual Rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell dikarenakan sistem tersebut buruk dianggap merusak harga pasar dan terlalu banyak resiko yang di perjualbelikan dengan sistem Jual Rugi tersebut. Bahkan dari 3 toko tersebut sempat ada yang berpikir untuk ikut dengan sistem tersebut. namun banyak sekali resiko yang ditanggung oleh para penjual tersebut sehingga mengurungkan niatnya untuk Jual Rugi tersebut.

2. Analisis Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan merujuk pada UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat.

Untuk mengetahui bagaimana pandangan Undang-undang No. 5 tahun 1999 tentang Antimonopoli terhadap jual rugi atau *predatory pricing*

⁹⁹ Deni Rianto, *Wawancara*, Karyawan Toko Ponsel CP, Banyuwangi, 29 Oktober 2019

ini perlu kita ketahui dulu alasan Undang-undang tersebut dibuat, alasannya ialah Peluang usaha yang sudah diciptakan beberapa tahun sebelum diciptakannya peraturan tersebut membuat kekhawatiran suatu saat belum mampunya membuat suatu terobosan ekonomi yang membuat pesaing usaha lainnya terlebih untuk para Usaha Kecil Menengah (UKM) sulit untuk bersaing jika harus berlawanan dengan para kartel-kartel besar yang mempunyai modal begitu besar dapat membuat ekonomi terhambat dan UKM tersebut menjadi bangkrut akibat mempunyai maksud ingin menguasai pasar dengan dominan. Dengan perbuatan seperti Monopoli, Kartel, Jual Rugi hingga Posisi dominan yang dapat berdampak buruk bagi perekonomian nasional.

Terlebih pada saat itu pula masih banyak sekali para pengusahawan dekat dengan para pejabat elit di era lampau yang melakukan tindakan yang tidak dapat ditiru oleh usahawan lain seperti persekongkolan tender sehingga rawan terjadi suap menyuap antara pejabat terkait dengan saudara pengusahanya tersebut untuk mendapatkan tender yang diinginkannya. Hal tersebut sudah menampakkan citra buruk bagi dunia usaha bahkan dapat menyebabkan kesenjangan sosial di masyarakat luas.

Oleh karena itu, perlu adanya suatu peraturan yang meruntut pada suatu tindakan monopoli dan persaingan usaha tidak sehat agar para pelaku usaha juga dapat berhati-hati terhadap setiap pasal dalam peraturan yang dibuat dalam suatu undang-undang yakni Undang-undang No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Berdasarkan teori ekonomi, Jual rugi adalah suatu kondisi di mana suatu pelaku usaha menetapkan harga jual dari barang dan/atau jasa yang diproduksinya di bawah biaya total rata-rata (*Average Total Cost*). Suatu pelaku usaha hanya akan memperoleh keuntungan jika ia dapat menetapkan harga jual barang dan/atau jasa yang diproduksinya di atas biaya total rata-rata, atau hanya dapat sekedar menutup biayanya (pulang pokok-*break even*) apabila menetapkan harga persis sama dengan biaya total rata-rata. Namun, harga yang ditetapkan di bawah biaya total rata-rata (ATC) tersebut tetap masih dapat dikatakan sebagai *reasonable price* apabila berada di atas biaya variabel rata-rata (*Average Variable Cost*), karena pada kondisi tersebut tetap masih ada gunanya bagi pelaku usaha untuk memproduksi meskipun tidak ada gunanya untuk mengganti peralatan modal yang sudah rusak. Apabila suatu pelaku usaha memproduksi pada harga di bawah harga variabel rata-rata (AVC) maka dapat dikatakan bahwa harga tersebut sudah tidak wajar lagi, dan jual rugi yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut dapat dicurigai mempunyai maksud tertentu.¹⁰⁰

Praktek jual rugi dengan tujuan menyingkirkan atau mematikan pelaku usaha pesaingnya di pasar dalam konteks persaingan usaha adalah suatu perilaku pelaku usaha yang umumnya memiliki posisi dominan di pasar atau sebagai pelaku usaha *incumbent* menetapkan harga yang merugikan secara ekonomi selama suatu jangka waktu yang cukup panjang. Strategi ini dapat mengakibatkan pesaingnya tersingkir dari pasar

¹⁰⁰ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Praktiknya di Indonesia)* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), hal, 160.

bersangkutan dan atau menghambat pelaku usaha lain untuk masuk ke pasar.

Dalam jangka pendek, jual rugi sangat menguntungkan konsumen, namun setelah menyingkirkan pesaing dari pasar dan menghambat calon pesaing baru, pelaku usaha dominan atau pelaku usaha *incumbent* tersebut berharap dapat menaikkan harga secara signifikan. Umumnya harga yang ditetapkan untuk menutupi kerugian tersebut merupakan harga monopoli (yang lebih tinggi) sehingga dapat merugikan konsumen. Praktek ini adalah upaya untuk memaksimalkan keuntungan dan menutup kerugian yang ditimbulkan ketika melakukan jual rugi atau harga rendah.

Strategi penetapan harga yang sangat rendah, yang termasuk dalam *Limit Pricing Strategy* diidentifikasi dengan keinginan pelaku usaha monopolis atau dominan untuk melindungi posisinya dengan cara melakukan pemotongan harga secara substansial atau melakukan peningkatan produksi secara signifikan. Perilaku ini dimaksud agar tidak memberi kesempatan atau daya tarik pada pelaku usaha baru untuk masuk dalam industri, sehingga pelaku usaha monopolis dapat tetap mempertahankan posisi dominannya.

Meskipun penetapan harga rendah dapat menguntungkan konsumen, namun keuntungan tersebut hanya untuk beberapa waktu saja, karena setelah jangka waktu tertentu, dimana sejumlah pelaku usaha pesaing tersingkir dari pasar konsumen justru akan dirugikan setelah pelaku usaha menetapkan harga yang sangat tinggi yang mengarah atau dapat merupakan

harga monopoli. Kegiatan usaha semacam ini perlu dilakukan pengkajian berdasarkan Pasal 20 UU No. 5/1999 dengan mendasarkan pada kerangka analisis dan pertimbangan ekonomi.

Adapun untuk implementasiannya, di dalam undang-undang ini perlu juga adanya suatu lembaga pengawas yang sifatnya independen dan tidak terpengaruh terhadap campur tangan manapun termasuk pemerintah. Maka dibentuklah suatu lembaga yakni Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU).

Untuk tujuan dan tugasnya sendiri, KPPU sebagai lembaga pengawas antimonopoli terdapat pada Kepres No.75 Tahun 1999 yang tujuannya untuk mengawasi Undang-Undang No.5 tahun 1999 tentang Larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Sedangkan tugasnya;¹⁰¹

- a. Melakukan penilaian terhadap perjanjian yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam pasal 4 sampai 16 Undang-undang anti monopoli.
- b. Melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam pasal 17 sampai 24 Undang-undang anti monopoli.
- c. Melakukan penilaian terhadap ada atau tidaknya penyalahgunaan posisi dominan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan

¹⁰¹ Kepres No.75 Tahun 1999

atau persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam pasal 25 sampai 2 Undang-undang anti monopoli.

- d. Memberikan saran dan kebijakan terhadap kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat
- e. Melakukan penyusunan pedoman dan atau publikasi yang berkaitan dengan undang-undang no. 5 tahun 1999 tentang antimonopoli
- f. Memberikan laporan secara berkala hasil kerja KPPU kepada Presiden dan Dewan Perwakilan Rakyat.

Dalam menangani perkara, Anggota KPPU bebas dari pengaruh apapun seperti kekuasaan pemerintah atau pihak lain. Anggota KPPU juga dilarang menangani perkara yang mempunyai hubungan darah dengan yang sedang berperkara. Dalam menangani perkara, KPPU melakukan sidang majelis yang berisikan 3 orang anggota majelis yang nantinya hasil dari sidang tersebut akan ditandatangani oleh seluruh anggota majelis.

Perkara tentang segala bentuk monopoli ini sebelumnya harus dilaporkan terlebih dahulu sebelum dibawa ke sidang pengadilan negeri untuk di sidangkan terlebih dahulu. Lalu KPPU berhak untuk menjatuhkan sanksi administratif. Apabila benar adanya terjadi suatu tindak monopoli maka setelah hasil sidang boleh dibawa ke pengadilan negeri untuk dituntut hukuman penjara.

Ada beberapa tahapan yang dapat dilakukan oleh KPPU dalam meneliti, mengkaji dan menilai pelaku usaha yang diduga melakukan kegiatan jual rugi atau *predatory pricing* diantaranya;¹⁰²

a. Tahap 1 mengkaji adanya *Unreasonably Low Price*

Dalam tahap ini dilakukan pengkajian apakah harga rendah yang ditetapkan oleh suatu pelaku usaha yang diduga melakukan praktek jual rugi merupakan harga yang tidak wajar (*Unreasonably*). Indikasi pertama akan dikaji terlebih dahulu kekuatan pasar pelaku usaha. Jika terbukti maka dilanjutkan dengan melihat hubungan antara harga dan biaya yang dikeluarkan untuk produksi. Apabila harga yang ditetapkan dibawah biaya total rata-rata (ATC), maka dipastikan harga tersebut dapat dicurigai sebagai harga *unreasonably price*. Maka harus dicari sumbernya terlebih dahulu apakah ada kekuatan pasar, ada kelebihan kapasitas, dan adanya tujuan memenangkan persaingan dalam pasar oleh pesaing usaha.

b. Tahap II Recoupment Test

Recoupment Test adalah penyelidikan awal. Dicari dulu mulai pengumpulan bukti-bukti serta laporan-laporan yang telah di laporkan oleh pelapor yang mengetahui adanya dugaan Jual rugi tersebut. Apabila pelaku usaha tertuduh memang akhirnya melakukan kenaikan harga barang dan maksud untuk menyingkirkan pelaku usaha lain

¹⁰² Kepres No.75 Tahun 1999

maka pelaku usaha dapat dituuh telah melakukan *predatory pricing* (Jual Rugi).

c. Tahap III Price Cost Test

Tahap ini ditetapkan apabila dalam pentapan harga barang atau jasa penjualannya lebih rendah dibandingkan harga produksinya.

Seperti yang tercantum dalam Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat menjelaskan bahwa “Pelaku usaha dilarang melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.”

Berdasarkan teori ekonomi, jual rugi adalah suatu kondisi dimana suatu pelaku usaha menetapkan harga jual dari barang dan atau jasa yang diproduksi di bawah biaya total rata-rata (*Average Total Cost*).¹⁰³ Suatu pelaku usaha hanya akan memperoleh keuntungan jika ia dapat menetapkan harga jual barang dan atau jasa yang diproduksi di atas biaya total rata-rata, atau hanya dapat sekedar menutup biayanya (pulang pokok – *break even*) bila menetapkan harga persis sama dengan biaya total rata-rata.

¹⁰³ KPPU RI, Pedoman Pelaksanaan Pasal 20 tentang Jual Rugi (Predatory pricing), (Jakarta: Pradnya Paramitha, 2009), 28

Tetapi harga yang ditetapkan di bawah biaya total rata-rata (ATC) tersebut tetap masih dapat dikatakan sebagai *reasonable price* apabila berada di atas biaya variabel rata-rata (*Average Variable Cost*), karena pada kondisi tersebut tetap masih ada gunanya bagi pelaku usaha untuk memproduksi, meskipun tidak ada gunanya untuk mengganti peralatan modal yang sudah rusak. Sedangkan apabila suatu pelaku usaha memproduksi pada harga di bawah biaya variabel rata-rata (AVC), maka dapat dikatakan bahwa harga tersebut sudah tidak wajar (*reasonable*) lagi, dan jual rugi yang dilakukan oleh pelaku usaha tersebut dapat dicurigai mempunyai maksud tertentu.

Sebelum melakukan analisis terhadap Jual Rugi, Terlebih dahulu harus dipahami bahwa strategi jual rugi belum tentu dimaksudkan untuk mematikan para pelaku usaha pesaing. Oleh karena itu harus diperhatikan, diteliti, dan dikaji secara cermat tujuan suatu pelaku usaha yang melakukan praktek jual rugi.

Pada umumnya praktek jual rugi dimaksudkan pada 5 (lima) tujuan utama, yaitu:¹⁰⁴

- 1) Mematikan pelaku usaha pesaing di pasar bersangkutan yang sama,
- 2) Membatasi pesaing dengan memberlakukan harga jual rugi sebagai *entry barrier*,
- 3) Memperoleh keuntungan besar di masa mendatang,
- 4) Mengurangi kerugian yang terjadi di masa lalu, atau

¹⁰⁴ Ibid, 25

5) Merupakan harga promosi dalam upaya memperkenalkan produk baru sebagai alat strategi pemasaran.

Sesuai dengan tujuan pelaku usaha, maka perilaku yang dilarang dalam Pasal 20 UU No. 5/1999 adalah melakukan pemasokan barang atau jasa dengan cara melakukan jual rugi dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli atau persaingan usaha tidak sehat. Pelaku usaha yang melakukan praktek jual rugi yang seperti di atas, maka paling sedikit tiga tujuan pertama akan dicapainya sekaligus.¹⁰⁵

Sedangkan tujuan yang keempat biasanya dilakukan oleh para pelaku usaha yang melakukan “cuci gudang” untuk mengurangi kerugian lebih besar apabila persediaan barang yang ada tidak dapat dijual atau menghabiskan persediaan barang yang telah *out of date* atau mendekati kadaluwarsa.

Untuk menganalisis dengan meruntut pada Undang-undang monopoli sendiri, peneliti pertama-tama menggunakan pengertian dari jual rugi sesuai peraturan dengan membagi ke beberapa unsur dari pengertian tersebut antara lain;¹⁰⁶

1) Unsur Pelaku Usaha

Pengertian pelaku usaha sebagai mana dimaksud dalam

Pasal 1 angka 5 adalah setiap orang perorangan atau badan usaha,

¹⁰⁵ Undang-undang no. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

¹⁰⁶ Ibid., 3

baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi. Pelaku usaha yang dimaksud adalah Toko Ponsel Grosel yang bergerak dalam penjualan Smartphone.

2) Unsur Pemasokan

Pengertian memasok sebagaimana dimaksud dalam penjelasan Pasal 15 adalah menyediakan pasokan, baik barang maupun jasa, dalam kegiatan jual beli, sewa menyewa, sewa beli, dan sewa guna (*leasing*). Dalam penelitian ini Toko Ponsel Grosell menyediakan pasokan serta menjual Smartphone.

3) Unsur Barang

Pengertian barang menurut Pasal 1 angka 16 adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha. Untuk barang yang di perjualbelikan adalah Smartphone dan beberapa Accessories Handphone lainnya.

4) Unsur Jasa

Pengertian jasa menurut Pasal 1 angka 17 adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang

diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha. Untuk Jasa sendiri tidak terdapat dalam Toko Ponsel Grosell ini.

5) Unsur Jual Rugi

Jual rugi adalah harga jual yang ditetapkan oleh pelaku usaha di bawah biaya yang dibahas dalam Pedoman ini. Unsur Jual rugi sendiri terpenuhi setelah adanya data yang menunjukkan bahwa Toko tersebut menjual rugi barang tersebut.

6) Unsur Harga yang sangat rendah

Harga yang rendah adalah harga yang ditetapkan oleh pelaku usaha yang tidak masuk akal rendahnya. Untuk Harga sendiri setidaknya mereka sudah menjual rugi dengan prosentase 36% dari harga Produksi atau harga dari pabrik.

7) Dengan maksud

Dengan maksud memiliki arti bahwa kegiatan tersebut dilakukan dengan suatu keinginan atau tujuan. Tujuannya ialah untuk membuat para konsumen senang dan menjaring banyak konsumen.

8) Unsur Menyingkirkan atau mematikan

Menyingkirkan atau mematikan berarti mengeluarkan atau menyingkirkan pelaku usaha pesaing dari pasar bersangkutan atau menjadi tutup usahanya. Dari pengakuan awal tidak terdapat niat

untuk menyingkirkan. Namun jika ditinjau ulang mereka menjual harga terlalu banyak ruginya.

9) Unsur Usaha Pesaing

Usaha pesaing adalah usaha pelaku usaha lain dalam pasar bersangkutan yang sama. Untuk pesaingnya setidaknya terdapat 4 pesaing yang sudah disebutkan pada bab 1.

10) Unsur Pasar

Menurut Pasal 1 angka 9 pengertian pasar adalah lembaga ekonomi di mana para pembeli dan penjual baik secara langsung maupun tidak langsung dapat melakukan transaksi perdagangan barang dan atau jasa. Termasuk dalam unsur pasar dikarenakan menjual smartphone ditengah para pesaing usaha lainnya yang menjual smartphone pula.

11) Unsur Pasar Bersangkutan

Pengertian pasar bersangkutan adalah pasar yang berkaitan dengan jangkauan atau daerah pemasaran tertentu oleh pelaku usaha atas barang dan atau jasa yang sama atau sejenis atau substitusi dari barang dan atau jasa tersebut. Untuk jangkauannya sendiri terdapat kompleks penjualan tertentu dan bergabung dengan toko ponsel lainnya.

12) Unsur Praktek Monopoli

Pengertian praktek monopoli menurut Pasal 1 angka 2 adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku

usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum. Dalam data yang didapat sebelumnya terdapat statement bahwa banyak pelanggan yang berdatangan setelah adanya jual rugi tersebut.

13) Unsur Persaingan Usaha Tidak Sehat

Pengertian persaingan usaha tidak sehat menurut Pasal 1 angka 6 adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawah hukum atau menghambat persaingan usaha. Jelas termasuk persaingan usaha tidak sehat karena jual rugi yang dilakukan oleh toko ponsel tersebut sudah merugikan pesaing usaha lainnya karena sudah membuat harga pasar menjadi jomplang.

Dalam praktek jual ruginya sendiri Toko Ponsel Grosell ini sudah melakukan penjualan barang atau produk dengan menawarkan kerugian barang tersebut hingga 36% yang mana membuat para pesaing usaha lainnya merasa hal tersebut sudah merugikan usahanya dan merusak harga pasarannya dan hal ini dapat mengkhawatirkan pesaing usaha lain gulung tikar karena harga yang tidak wajar tersebut.

Jual rugi atau penetapan harga dibawah harga pasar ini juga bertentangan dengan pasal 3 dalam Undang-undang no. 7 tahun 2014 tentang perdagangan yang menyebutkan bahwa kegiatan perdagangan bertujuan untuk;¹⁰⁷

- a) Meningkatkan kesempatan berusaha dan menciptakan lapangan pekerjaan. Jual rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosel ini jelas sekali membuat para usahawan baru yang coba memulai berusaha dengan menjual smartphone ini tidak dapat membuka usahanya dikarenakan terlalu banyak resiko seperti; harus berani menjual barangnya dengan harga yang sama dengan yang dilakukan oleh toko ponsel Grosel tersebut. Selain itu membuat usaha lain bangkrut karena gagal bersaing. Tentu ini menghambat penciptaan lapangan kerja yang mana para pencari kerja yang gagal sebelumnya dapat menjadi wirausaha seperti yang dicanangkan oleh pemerintah.
- b) Meningkatkan daya saing produk dan usaha nasional. Hal ini jelas bertentangan karena Toko Ponsel Grosell telah diduga melakukan jual rugi yang membuat rusaknya harga pasaran smartphone di daerah tersebut. hal ini menyebabkan ketidakstabilannya persaingan usaha di wilayah tersebut yang membuat pesainglai merasakan keberatan bahkan hingga

¹⁰⁷ Undang-undang no. 7 tahun 2014 tentang Perdagangan

gulung tikar akibat tidak bisa bersaing dengan toko ponsel grosell tersebut.

- c) Meningkatkan perlindungan Konsumen. Untuk perlindungan konsumen sendiri penulis mengira konsumen yang bermitra dengan toko tersebut masih dalam taraf aman. Namun, untuk barang yang diperjualbelikan tersebut perlu ditingkatkan dikarenakan ada satu atau beberapa korban yang mungkin tidak mendapatkan pelayanan yang memuaskan dari segi barang yang diperjualbelikan.

Dari pemaparan diatas yang telah diuraikan, Penulis beranggapan bahwa Jual rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell ini jelas melanggar ketentuan pasal 20 dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Di karenakan banyak sekali yang merasa dirugikan sebagai contoh, ada salah satu pelanggan yang komplain bahwa barangnya cacat. Hal ini dapat menyebabkan pelanggaran terhadap perlindungan hak-hak dari konsumen. Adapun lainnya seperti merugikan usaha lain yang dapat menyebabkan matinya para wirausaha pemula dan wirausaha yang telah lama menggeluti bidang ini. Dan para wirausaha yang semula juga memberi lapangan pekerjaan kepada para pencari kerja jadi semakin minim karena efek jual rugi tersebut yang mana sudah tercantum dalam hasil data yang telah didapatkan oleh penulis

bahwasannya mereka tidak ada yang setuju menggunakan prinsip jual rugi tersebut. Dalam bersaing tentu harus diperlukan persaingan yang sehat tanpa memikirkan kepentingan pribadi dengan melakukan praktek jual rugi dan penetapan harga yang rendah.

3. Analisis Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* dengan merujuk pada Fiqh Muamalah

Islam adalah Agama yang mengajarkan keberagaman dalam hidup ini. Adapun dalam kesehariannya ada beberapa aspek yang mencakupi dalam kehidupan manusia seperti Aqidah, Akhlak, Ibadah dan Muamalah (Kehidupan Masyarakat). Dalam kehidupan bermasyarakat tentu ada saling tolong menolong setiap harinya karena manusia adalah Makhluk sosial. Allah S.W.T menyebut umatnya sebagai khalifah dan berkewajiban mengimani Tuhannya yang harus ditaati dngan menjalankan segala perintahnya. Sebagai makhluk Allah Manusia harus dapat memanfaatkan segala yang ada di bumi ini untuk kepentingan semua sesamanya demi terwujudnya kemaslahatan umat bukan untuk hanya perseorangan saja. Dalam Al-Qur'an Surah Shad ayat 26 juga tercantum perintah yang mengatur hal tersebut;

يٰۤاٰدٰمُ اٰمُرُكَ اِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيْفَةً فِى الْاَرْضِ فَاٰمُرُكَ بَيْنَ النَّاسِ بِالْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعِ
 الْهَوٰى فَيُضِلَّكَ عَنْ سَبِيْلِ اللّٰهِ ۗ اِنَّ الَّذِيْنَ يَظْلُمُوْنَ عَنْ سَبِيْلِ اللّٰهِ لَهُمْ عَذَابٌ
 شَدِيْدٌۢ بِمَا نَسُوْا الْحِسَابِ ﴿٢٦﴾

Artinya: Sesungguhnya Kami menjadikan kamu khalifah (penguasa) di muka bumi, maka berilah keputusan (perkara) di antara manusia dengan adil dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, karena ia akan menyesatkan kamu dari jalan Allah. Sesungguhnya orang-orang yang sesat dari jalan Allah akan mendapat azab yang berat, karena mereka melupakan hari perhitungan.¹⁰⁸

Dari Ayat diatas pula memerintahkan kita untuk berbuat adil. Salah satu perbuatan Adil diantaranya adalah Menstabilkan harga. Stabilitas Harga adalah tindakan yang dilakukan oleh pemerintah demi terciptanya harga yang setara di berbagai penjuru negeri ini. Kestabilan harga ini berguna dalam suatu perdagangan karena secara persaingan usaha sudah pasti sehat dan tidak ada pertikaian antara pedagang satu dengan pedagang lain.

Tujuan Stabilitas harga sendiri dapat mencegah masuknya pesaing, mempertahankan kesatuan antar para penjual, mendukung untuk penjualan ulang, adapun pelaku usaha lainnya banyak menetapkan harga yang berbeda-beda sesuai keinginan dan tujuan yang berbeda-beda.

Ada dua terma yang seringkali ditemukan dalam pembahasan Ibnu Taimiyah tentang masalah harga, yakni kompensasi yang setara/adil ('Iwad al-Mitsl) dan harga yang setara/adil (Tsaman al-Mitsl). Dia berkata: ,Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (Nafs al-'Adl)'.¹⁰⁹

Ibnu Taimiyah mengatakan, Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (nafs al 'adl). Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan

¹⁰⁸ Q.S Shad ayat 36

¹⁰⁹ A. A. Islahi, Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah, Anshari Thayib, (jakarta: PT Bina Ilmu Offset, 1997), 12.

disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam Majwu fatawa-nya Ibnu Taimiyah mendefinisikan *equivalen price* sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dengan itu dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat yang khusus.¹¹⁰ Dari sini telah dijelaskan bahwa Ibnu Taimiyah menginginkan harga yang setara dalam masyarakat tidak ingin adanya suatu penetapan harga yang diterapkan oleh masing-masing individu demi mendapatkan keuntungan pribadi. Sehingga prinsip keadilan dalam harga dapat menyebabkan keselarasan harga dan tentunya terhindar dari sistem Jual Rugi maupun Menjual dengan keuntungan yang lebih besar (*Mark Up Harga*).

Adapun beberapa faktor juga mempengaruhi perubahan harga.

a. Kenaikan Harga Sebenarnya

Kenaikan harga yang sebenarnya ini bisa terjadinya karena bertambahnya persediaan uang, berkurangnya produktivitas, bertambahnya kemajuan aktivitas, dan berbagai pertimbangan kebijakan fiskal dan moneter.

b. Kenaikan Harga Buatan

Kenaikan harga buatan ini bisa terjadi karena para pengusaha serakah, ada para pengusaha atau pedagang yang sengaja menimbun. Rosulullah melarang menimbun barang:

¹¹⁰ Ibid., 14

عَنْ مَعْمَرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم. قَالَ: لَا يَخْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ

Artinya: Sa'id Ibnul Musayyib telah menceritakan, sesungguhnya ma'mar berkata, Rosulullah bersabda: „Barang siapa yang menimbun maka dia telah berbuat dosa“. (HR. Muslim, no. 1605).¹¹¹

Adapun hadist lain yang menyebutkan tentang Jual Rugi adalah sebagai berikut;

عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ مَرَّ بِحَاطِبِ بْنِ أَبِي بَلْتَعَةَ وَهُوَ يَبِيعُ زَبِيئَالَهُ بِالسُّوقِ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ إِمَّا أَنْ تَزِيدَ فِي السَّعْرِ وَإِمَّا أَنْ تُرْفَعَ مِنْ سُوْقِنَا

Artinya: Dari Sa'id bin al-Musayyab bahwa Umar bin Khattab pernah melewati Hâtib bin Abû Balta'ah yang sedang menjual kismis di pasar lalu Umar bin Khattab berkata kepadanya; “Ada dua pilihan buat dirimu, menaikkan harga atau angkat kaki dari pasar kami.”¹¹²

Beberapa contoh dari kenaikan harga buatan,

- a. Najsy, sebuah praktek dagang dimana seorang pura-pura menawar barang yang didagangkan dengan maksud hanya untuk menaikkan harga.¹¹³
- b. Bay' Ba'dh 'Ala Ba'dh, gambaran praktek bisnis ini adalah dengan melakukan lompatan atau penurunan harga oleh seorang dimana kedua belah pihak yang terlibat tawar-menawar masih melakukan dealing, atau baru akan menyelesaikan penetapan harga.¹¹⁴

¹¹¹ H.R Muslim No. 165

¹¹² H.R Ibnu Majah No. 1167

¹¹³ Mustaq Ahmad, Etika Bisnis dalam Islam, Cet-1 (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), 148.

¹¹⁴ Ibid., 149

- c. *Talaqqi al-Rukban*, praktek ini adalah sebuah perbuatan seseorang dimana dia mencegat orang-orang yang membawa barang dari desa dan membeli barang itu sebelum tiba di pasar.
- d. *Siyasah al-Ighraq* adalah Penjualan dengan harga jauh di bawah pasaran, atau penjualan komoditi dengan harga jauh lebih murah dibandingkan dengan harga penjual. *Siyasah al-Ighraq* (Jual Rugi) adalah sebuah aktivitas perdagangan yang bertujuan untuk mencari keuntungan dengan jalan menjual barang pada tingkat harga yang lebih rendah dari harga yang berlaku di pasaran. *Jual Rugi* ini bertujuan meraih keuntungan dengan cara menjual barang pada tingkat harga yang lebih rendah dari pada harga yang berlaku dipasaran. Perilaku ini secara tegas dilarang dalam Islam karena dapat menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat luas.¹¹⁵

Riwayat yang menjelaskan tentang larangan menurunkan harga dapat di jelaskan sebagai berikut:¹¹⁶

- a. Ibnu Hazm berpendapat, apabila atsar-atsar di atas benar, maka Umar tidak melarang menurunkan harga dengan perkataan “hendaklah kamu naikan harganya” agar Hathib menjual dengan takaran yang lebih banyak dari yang di jual dengan harga yang sama. Ibnu Hazm dalam pendapatnya berdalil pada apa yang diriwayatkan dari Amru bin Syu’aib, dia berkata, “Umar mendapatkan Hathib bin Abi Balta’tah menjual kismis di Madinah, maka ia berkata “bagaimana kamu menjual,

¹¹⁵ Adiwarmar Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010, 294

¹¹⁶ *Ibid.*, 296

wahai Hathib? maka Hathib berkata, Dua Mud. “maka Umar berkata, “kalian menjual di pintu-pintu kami, dan kalian membunuh kami dan pasar kami, kalian memenggal leher kami, kemudian kalian menjual sesuai dengan kehendak kalian. Juallah Satu Sha’, apabila tidak, maka jangan menjual di pasar kami. apabila tidak, maka berjalanlah di muka bumi dan ambillah barang, kemudian juallah sesuai kehendak kalian. Atsar ini menjelaskan bahwa Hathib menjual dua Mud kismis dengan satu Dirham, maka Umar memerintahkan untuk menjual satu Sha’ dengan satu Dirham inilah yang dimaksud dengan menurunkan harga sebagaimana pendapat Ibn Hazm. Disisi lain perkataan Umar : “kalian menjual di pintu-pintu kami, dan kalian membunuh kami dan pasar kami, kalian memenggal leher kami, kemudian kalian menjual sesuai dengan kehendak kalian. juallah satu Sha’, apabila tidak maka jangan menjual di pasar kami. apabila tidak, maka pergilah keliling bumi dan ambillah barang, kemudian juallah sesuai kehendak kalian.” Adalah dalil bagi yang berpendapat bahwa penentuan harga ada pada penentuan pasar.

- b. Imam-Asyafii berpendapat bahwa Umar ra menarik sikap nya terhadap Hathib, dengan dalil riwayat yang menyempurnakan riwayat, Muhammad bin Al-Qosimi, di dalam disebutkan, “ketika Umar sadar, dia menghisab dirinya, kemudian datang kepada Hathib di rumah nya. dan berkata, “sesungguhnya apa yang aku katakan bukanlah ketetapan dan keputusan dari ku, akan tetapi sesuatu yang aku ingin kebaikan

darinya untuk penduduk negeri ini. kapan kamu kehendaki, maka juallah, bagaimana kamu kehendaki, maka juallah.

- c. Secara umum dapat dikatakan bahwa riwayat-riwayat di atas menunjukkan adanya campur tangan Umar untuk mengatasi kerancuan harga, baik permintaan menaikkan harga atau menurunkannya. Adapun atsar yang diriwayatkan tentang penarikan sikap Umar, sanad nya dhaif. Apabila atsar tersebut benar, maka telah jelas bagi Umar adanya bukti yang menjelaskan Hathib menjual kismisnya dengan harga tersebut, seperti jeleknya kualitas atau perlu menjualnya dengan harga tersebut. mungkin kembali nya sikap Umar kepada Hathib adalah setelah hilang nya sebab yang melarang Hathib untuk menjual dengan harga yang rendah, sebagaimana ditunjukkan oleh beberapa riwayat di atas. kembali nya sikap Umar ini juga berarti bahwa Umar tidak melarang menjual dengan harga yang lebih rendah dengan harga pasar, apabila penjualan tersebut diperlukan seperti dekatnya masa berlakunya barang atau jeleknya kualitas barang atau lain sebagainya. disisi lain, penurunan harga tidak mempunyai akibat negative terhadap pasar. Umar tidak melarangnya, tetapi berterimakasih atasnya. hal itu dibuktikan bahwa ketika Al-miswar bin Makromah menjual makanan dengan modalnya, atau tanpa keuntungan, Umar mendatangi nya dipasar dan bertenya kepada nya,“ apakah kamu gila wahai Miswar ? Tidak, demi Allah, wahai amirul mukminin, tetapi aku melihat mendung musim gugur, aku benci menahan apa yang bermanfaat bagi manusia, aku tidak mau

mendapatkan untung, aku ingin tidak mau mendapatkan untung.” maka Umar berkata kepada nya, “Semoga Allah membalasmu dengan kebaikan.”

d. Pengawasan yang dilakukan oleh Umar terhadap harga tidak bertentangan dengan apa yang diriwayatkan tentang keengganan nabi Muhammad saw untuk menentukan harga. Hal tersebut karena dua sebab :

1) Naiknya harga dalam keadaan itu yang di minta nabi Muhammad saw untuk menentukan harga nya dari fluktuasi dari persediaan dan permintaan barang. artinya bahwa naiknya harga adalah akibat sedikit nya persediaan barang. karena itu nabi Muhammad saw enggan menentukan harga dan menjanjikan mereka untuk berdoa kepada Allah agar meluaskan rizqi kepada mereka. hal itu dikuatkan oleh Syaikhul Ibn Timiyah.

2) Bahwa Umar tidak membatasi dengan harga tertentu untuk menjual, atau tidak menentukan harga sebagaimana pengertian istilahnya, akan tetapi meminta menjual dengan harga pasar yang dibatasi sesuai fluktuasi nyata antara kemampuan persediaan dan permintaan barang, sebagaimana telah dijelaskan di atas.

Diantara akibat yang berbahaya dari penurunan harga *Siyasah Al-Ighraq* adalah sebagai berikut :

- a. Menjual dengan harga yang lebih murah dari harga pasar dapat menyebabkan bahaya bagi umat Islam, baik penjual atau pembeli secara meluas.
- b. Diharuskan dari adanya persaingan menghasilkan persamaan harga jual dari harga pasar, maka hal tersebut bisa menimbulkan kegoncangan di pasar.
- c. Diantara akibat yang berbahaya dari rendahnya harga adalah menyebabkan menurunnya jumlah persediaan barang, selanjutnya menurunkan kegiatan ekonomi, sebagaimana para pedagang kadang memilih menurunkan harga dan menjual lebih murah dari harga yang harus dibayar dan tujuannya adalah menolak para pesaing dari pasar yang tidak bisa menjual dengan harga tersebut, maka mereka mencari pasar lain. Maka penjual itu memanfaatkan kesempatan untuk memonopoli penjualan barang tersebut. Inilah yang disebut strategi *Predatory Pricing* atau Jual Rugi, dan inilah yang terjadi sekarang, dimana strategi *Predatory Pricing* atau Jual Rugi dipakai untuk menguasai para pesaing dari pasar, kemudian menguasainya dan selanjutnya melakukan kesewenang-wenangan dalam harga. barang yang sejenis, akan tetapi sebuah perusahaan menjual lebih murah.

Seperti yang terjadi di Toko Ponsel grosell ini termasuk dalam *Siyasah Al- Ighraq*. tingkat harga menjadi tidak stabil karena dipengaruhi oleh ulah curang seperti yang dilakukan para pedagang nakal yang melakukan banting harga yaitu para pedagang membanting harganya

dengan tujuan untuk menguasai pasar dan untuk menyingkirkan para pesaingnya. Ini biasanya dilakukan oleh para pedagang baru yang ingin menarik pelanggan dan merebut pasar secara instan.

Para pedagang baru melakukan banting harga karena ingin memonopoli pasar secara instan demi memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Mereka rela menjual harga lebih murah demi menarik banyak konsumen dengan tidak memperhatikan para pedagang lain yang menjual kain tenun sesuai harga jual yang telah disepakati bersama. Hanya kepentingan pribadi yang diperhatikan oleh mereka dan tidak memperhatikan kepentingan masyarakat luas.

Allah telah berfirman dalam surat Asy-Syuara pada ayat 183

يَوْمَ لَا يُغْنِي مَوْلَىٰ عَنْ مَوْلَىٰ شَيْئًا وَلَا هُمْ يُنصَرُونَ ﴿٤١﴾

Artinya: Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.¹¹⁷

Jual rugi atau predatory pricing yang dilakukan oleh Toko ponsel Grosell tersebut telah menetapkan penurunan harga yang tidak wajar dengan menggunakan dibawah harga biaya produksi. Selain itu toko ponsel tersebut juga tidak mengikuti harga pasar atau harga yang telah diterapkan oleh pemerintah. Selain itu dalam data penelitian sebelumnya terdapat barang cacat yang diperjualbelikan oleh toko tersebut. Maka hal tersebut juga termasuk ke dalam Ba'i Najasy yang dapat berujung kepada

¹¹⁷ Q.S Asy-Syuara 183

Tadlis (penipuan). Hal ini sangat tidak diperbolehkan mengingat konsumen juga mempunyai hak untuk mendapatkan barang yang di inginkan sesuai harga yang telah ditawarkan oleh pihak toko ponsel.

Dengan jual rugi yang diterapkan oleh toko ponsel tersebut telah membuat suatu persaingan usaha yang tidak sehat antar pesaing usaha lainnya. Yang mengakibatkan satu toko ponsel bangkrut akibat dari jual rugi tersebut. Toko lain juga menjadi sepi dikarenakan jual rugi bahkan bukan tidak mungkin dalam beberapa tahun akan menyusul gulung tikar. Dalam persaingan sendiri ini tidak boleh dilakukan. Allah juga telah berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 148

وَلِكُلِّ وِجْهَةٍ هُوَ مُوَلِّيهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ إِنَّ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya: Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.¹¹⁸

Memang dalam persaingan usaha terdapat satu tujuan yakni mendapat konsumen atau pelanggan sebanyak-banyak agar barang yang dijual laku. Namun, hal yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell dengan melakukan Jual rugi dirasa tidak mencerminkan suatu persaingan usaha yang sehat dan justru cenderung merugikan pesaing usaha lainnya akibat dampak yang ditimbulkan.

¹¹⁸ Q.S Al-Baqarah ayat 148

Jual rugi ini meskipun dapat menimbulkan dampak buruk. Tetapi dalam realitanya termasuk jual beli karena mempertemukan dua pihak yang saling mengikatkan diri dalam suatu akad dan terdapat objek yang diperjualbelikan di dalam akad tersebut. Jual beli merupakan suatu yang diharamkan oleh Allah selama Jual Beli tersebut tidak mengandung riba dan tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh syariat Islam. Jual rugi sendiri dilarang karena melanggar syariat Islam. Allah telah berfirman dalam surat Al-Ma'idah ayat 87

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْرِمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا إِنَّ
 اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.¹¹⁹

Ayat tersebut juga termasuk dalam dasar tentang jual rugi. Seperti pada masa Umar, intervensi harga bukan dilakukan dengan cara menentukan harga menyebabkan banyak hal termasuk mengarah kepada jual rugi tertentu sebagaimana pengertian penetapan harga oleh pemerintah, akan tetapi Umar memerintahkan agar para penjual menjual barang dengan harga yang berlaku pada umumnya di pasar. Hal itu dipraktikkan oleh Umar ketika mendapatkan penjual yang menjual barang dagangannya tidak sama dengan harga orang-orang di pasar yaitu dengan harga dibawah harga pasar atau *Jual Rugi atau Predatory Pricing*. Hal

¹¹⁹ Q.S Al-Ma'idah 87

tersebut dapat mempengaruhi harga pasar dan menyimpangkannya dari keadaan normal, maka Umar langsung memerintahkan untuk menjual dengan harga yang wajar.

Didalam Buku 2 pasal 21 Kompilasi Hukum Ekonomi Islam, Asas-asas yang seharusnya ada di dalam jual beli yang terdapat yang tidak terdapat dalam jual rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell tersebut adalah:¹²⁰

- a. Ikhtiyari/Sukarela, Setiap akad dilakukan atas kehendak para pihak, terhindar dari keterpaksaan karena tekanan dari salah satu pihak atau pihak lain. Memang pihak toko ponsel Grosell sebelumnya mengatakan bahwa mereka mengutamakan prioritas pelanggan. Tetapi usaha mana yang menginginkan meraup kerugian demi membuat toko ponsel tersebut ramai. Dari unsur ini tidak terpenuhi dikarenakan salah satu pihak merugi.
- b. Amanah/Menepati Janji, Setiap akad wajib dilaksanakan oleh para pihak sesuai dengan kesepakatan yang ditetapkan oleh yang bersangkutan dan pada saat yang sama terhindar dari cedera-janji. Dalam unsur ini Toko ponsel Grosell amanah dikarenakan masih adanya penjualan barang yang cacat setelah adanya komplain dari konsumen yang merasa dirugikan
- c. Saling menguntungkan, Setiap akad dilakukan untuk memenuhi kepentingan para pihak sehingga tercegah dari praktik manipulasi dan

¹²⁰ PPHIMM, Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, (Jakarta: PT Kencana, 2009), 20-21

merugikan salah satu pihak. Dalam unsur ini, Toko ponsel Grosell jika dilihat dari kaca mata perdagangan mereka merugi. Bukan hanya mereka saja tetapi toko pesaing lainnya pun ikut merugi karena akibat ulah toko ponsel grosell yang mencoba merusak harga pasar smartphone di sekitar jajag tersebut. dan hanya satu yang diuntungkan yakni konsumen. Karena harga yang mereka beli cenderung murah.

- d. Itikad baik, akad dilakukan dalam rangka menegakkan kemaslahatan, tidak mengandung unsur jebakan dan perbuatan buruk lainnya. Dalam tujuannya sendiri Toko Ponsel memprioritaskan tentang pelayanan terhadap konsumen.namun pada hakikatnya. Justru mengundang kemudharatan karena sudah menghambat bisnis usaha pesaingnya sehingga mengakibatkan terjadinya salah satu toko ponsel yang terancam gulung tikar.
- e. Sebab yang halal, tidak beertentangan dengan hukum, tidak dilarang oleh hukum dan tidak haram. Bertentangan dengan hukum tentunya. Dikarenakan Toko ponsel ini sudah melanggar pasal tentang persaingan usaha yang diterapkan oleh pemerintah. Selain itu mereka tidak memegang prinsip berlomba-lomba dalam kebaikan.

Kegiatan Jual rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosel Jajag tersebut jika melihat pada peraturan yang tertera dalam Undang-undang No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat sudah tentu dilarang karena dapat menyebabkan suatu persaingan usaha yang tidak sehat dalam berniaga di wilayah tersebut.

Selain itu, juga bertentangan dengan peraturan lain seperti Undang-undang no. 7 tahun 2014 tentang perdagangan. Yang mengakibatkan penghambatan Ekonomi Nasional akibat efek dari jual rugi tersebut. Sedangkan dalam segi Fiqh Muamalahnya Jual rugi tersebut dilarang karena dapat menyebabkan penguasaan dalam pasar di daerah sekitar. Serta tidak menjunjung semangat *Fastabiqul Khairat* dalam persaingan usaha. Serta Jual rugi tersebut juga sudah tidak sesuai dengan asas-asas Jual beli yang berlaku dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Islam yang ada di Indonesia.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan peneliti melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi di lapangan dengan judul penelitian Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Fiqh Muamalah. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi). perlu kiranya diadakan pembahasan temuan. Diantaranya yaitu;

1. Praktek Jual Rugi ini di terapkan oleh pihak Toko Ponsel Grosell dengan maksud memberikan rasa kepuasan terhadap konsumen sehingga mereka menjual barangnya dengan harga dibawah pasar untuk menggaet konsumen. Dan maksud lainnya adalah agar bisa bersaing dengan kompetitor yang ada di sebelahnya yang secara kebetulan juga terdapat salah satu toko smartphone terbesar dan sudah lama melakukan jual beli

handphone dan berbagai macam aksesoris. Untuk kondisi barang sendiri mereka langsung stok dengan pabrik yang memproduksi langsung.

2. Untuk penjualan yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell terbagi menjadi 2, ada yang terdapat penjualan di toko adapula yang menjual dengan sistem online yang menguntungkan penjual karena bebas dari biaya administrasi. Dalam pengawasannya sendiri, Toko Ponsel tersebut cenderung pasif oleh pemerintah atau dinas perdagangan setempat.
3. Dalam segi pelayanan Konsumen sendiri, mereka cukup puas dikarenakan mereka sangat tertarik dalam hal pembelian smartphone bahkan warga sekitar mengapresiasi penjualan yang begitu murah dibanding toko lain. Faktor yang menyebabkan mereka sangat tertarik terhadap produknya tersebut tentu tidak lain adalah harga. Cukup banyak yang pindah haluan dalam membeli kebutuhan elektronik masa kini tersebut yang awalnya dari toko si A menjadi beralih ke Toko ponsel grosell tersebut karena harga yang murah dan terjangkau.
4. Dalam hal persaingan usahanya sendiri, banyak komplain dari toko sekitar yang sama menjual barang tersebut. Karena dianggap telah merusak harga pasar meskipun komplainnya lewat perantara konsumen yang langsung beralih ke Toko ponsel Grosell. Bahkan terdapat salah satu pendapat hasil dari wawancara peneliti. Sempat ada toko ponsel pesaingnya yang sudah bangkrut akibat adanya praktek jual rugi yang dilakukan oleh toko ponsel grosell tersebut. Selain itu 3 toko juga mengecam tindakan jual rugi tersebut karena dianggap telah merusak harga pasaran yang ada sehingga

para pesaing usaha lainnya merasa terancam kelangsungan usahanya di masa yang akan datang.

5. Dalam Analisis tentang hukum positifnya, terkait jual rugi ini telah diatur dalam Undang-undang No. 5 tahun 1998 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat pada pasal 20. Yang intinya, Segala bentuk jual rugi itu dilarang termasuk apa yang dilakukan oleh pihak toko ponsel Grosell. Karena hal itu juga sudah melanggar ketentuan lain yang tercantum pada UU tentang perdagangan yang dapat menghambat efektifitas perekonomian.
6. Dalam Analisis Fiqh Muamalahnya, Jual rugi ini termasuk dalam Jual beli dalam bentuk Siyasah Al-Ighrad. Yang mana jual beli ini adalah jual beli yang bermaksud untuk menurunkan atau menaikkan harga yang berimbas kepada tadelis (penipuan). Meskipun bukan masuk taraf menipu. Tetapi apa yang telah dilakukan oleh Toko Ponsel tersebut sudah salah karena sudah mematikan usaha lainnya yang bergerak dalam bidang yang sama.

IAIN JEMBER

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan mengenai Analisis Implementasi Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dan Fiqh Muamalah. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi). yang mana kesimpulannya adalah sebagai berikut:

1. Bentuk Praktek Jual Rugi di Toko Ponsel Grosell Jajag

Dari hasil penelitian yang telah didapatkan Sistem jual rugi ini digunakan oleh pihak toko ponsel Grosell dengan maksud untuk mendapatkan pelanggan sebanyak banyaknya tanpa memikirkan persaingan usaha dan demi memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Dalam hasil penelitian juga menyebutkan ada beberapa dampak yang merugikan konsumen seperti barang yang cacat dan merugikan pelaku usaha lain karena dianggap merusak harga pasar. Sehingga terdapat salah satu pelaku usaha yang mengalami kerugian dan jatuh bangkrut akibat dampak jual rugi tersebut.

2. Analisis tentang hukum jual rugi pada Toko ponsel Grosell ini menurut Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Dari hasil analisis yang telah dilakukan Praktek yang digunakan oleh pihak Toko Ponsel Grosell sendiri sudah melanggar pasal 20 Undang-undang no. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Karena Jual rugi itu telah dilarang oleh ketentuan yang sudah tercantum tersebut.

3. Analisis tentang hukum jual rugi pada Toko ponsel Grosell ini menurut Fiqh Muamalah

Dari hasil analisis yang telah dilakukan Praktek Jual Rugi tersebut sudah mencederai semangat dalam persaingan usaha dan sudah merugikan pesaing usaha lainnya. Karena ada beberapa pihak yang merasa di rugikan dan tidak sesuai dengan Kemaslahatan dalam Masyarakat. Dan tidak sesuai dengan prinsip mengenai keadilan dalam harga menurut Ibnu Taimiyah. Dan Jual rugi ini termasuk dalam Jual beli dalam bentuk Siyash Al-Ighrad. Meskipun bukan masuk taraf menipu. Tetapi apa yang telah dilakukan oleh Toko Ponsel tersebut sudah salah karena sudah mematikan usaha lainnya yang bergerak dalam bidang yang sama.

B. Saran

Selama melakukan penelitian Jual Rugi di Toko Ponsel Grosell Jajag mengenai judul ini, demikian saran yang dapat peneliti sampaikan dengan harapan semoga kedepannya bisa lebih berkembang memberikan produk-produk terbaiknya pada masyarakat khususnya kualitas dalam produk kepada konsumen dan pelayanannya.

Hendaknya untuk praktik Jual Rugi ini lebih baik di hindari karena dapat menyebabkan persaingan usaha yang tidak sehat. Lebih baik menjual dengan produk dengan harga awal karena akan membuat persaingan dalam usaha sehat kembali.

Selain itu, harap mengecek ulang terhadap barang yang akan diperjualbelikan sebelum ada komplain dari konsumen yang nantinya bisa berdampak buruk bagi reputasi usah tersebut.

C. Penutup

Alhamdulillah, puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT karena telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan lancar. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk menyempurnakan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya, bagi bagi Instansi yang menjadi objek penelitian dan pembaca pada umumnya.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

A. Sumber Buku

- Adisaputro, Gunawan. 2010 *Manajemen Pemasaran: Analisis untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: YKPN.
- Afandi, M. Yazid. 2009 *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta. Logung Printika.
- Ahmad, Mustaq. 2001. *Etika Bisnis dalam Islam, Cet-1*. Jakarta. Pustakan Al-Kautsar.
- Al-Anshari, Syekh zakariya. *Syarhul Manhaj*, juz 2. Beirut. Dar al-Fikr. tt.
- Ardianto, Elvinaro dan Lukiati Komala Erdinaya. 2004. *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.
- As-Shan'ani, Imam Subulus Salam, Juz 3. Hidayah. Surabaya.tt..
- Asy- Syarbini, Muhammad. *Mugnil-Muhtaaj*, juz 2. Beirut. Dar al Fikr, tt.
- Asy- Syawkani, Fathul Qadiir, juz 5. Mesir. al-Habib. tt.
- Az- Zuhailiy, Wahbah. 2011. *Fiqh Islam wa Adillatuhu*. Juz 5. Jakarta. Gema Insani.
- Fidler, Roger. 2003. *Mediamorfosis: Memahami Media Baru*. Yogyakarta. Bentang Budaya.
- Fuadi, Munir. 1999. *Hukum Bisnis (Dalam Teori dan Praktek)*. Bandung, PT. Citra Aditya Bakti.
- Hermansyah. 2009. *Pokok-pokok Hukum Persaingan usaha*. Jakarta. Kencana Prenada Media Group.
- Huda, Qamarul. 2011. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta. Teras.
- Ilyas, Wirawan B. 2014. *Pokok-pokok hukum bisnis*. Jakarta. Salemba Empat.
- Islahi, A. A.. 1997. *Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah*, Anshari Thayib, Jakarta. PT Bina Ilmu Offset.
- Kagramanto, Budi. 2007. *Mengenal Hukum Persaingan Usaha*. Sidoarjo. Laras.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta. PT. RajaGrafindo Persada.

- Komisi Pengawas Persaingan Usaha. 2009 Pedoman pelaksanaan pasal 20 tentang jual rugi (predatory pricing). Jakarta. Pradnya Paramitha.
- Machfudz, Masyhuri. 2007. *Dasar-dasar Ekonomi Mikro*. Jakarta. Prestasi Pusaka Publisher.
- Moloeng, Lexy J. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung. Remaja Rosdakarya.
- Munawwir, Ahmad. *Kamus Arab –Indonesia Terlengkap*. Surabaya. Pustaka Progresif.
- Murniati, Rilda. 2009. *Penyelesaian Perkara Pelanggaran Hukum Persaingan Usaha oleh KPPU*, Dalam buku *Hukum Bangun Teori dan Telaah dalam Implementasi*. Bandar Lampung. Universitas Lampung.
- Mustafa Kamal Rokan. 2010. *Hukum Persaingan Usaha (Teori dan Prakteknya di Indonesia)*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Muslich, Ahmad Wardi. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta. Amzah.
- Muthiah, Aulia. 2016. *Aspek Hukum Dagang dan Pelaksanaannya di Indonesia*. Yogyakarta. PustakaBaruPress.
- PPHIMM. 2009. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta. PT Kencana.
- Puspaningrum, Galuh. 2013. *Hukum Persaingan Usaha; Perjanjian dan Kegiatan yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Yogyakarta. Aswaja Pressindo.
- Putra, Nusa. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Pendidikan*. Jakarta. Raja Grafindo Persada.
- R. Soeroso. 2006. *Pengantar Ilmu Hukum*, Cet. VIII. Jakarta. Sinar Grafika.
- Rasyid, Sulaiman. 1954. *Fiqh Islam*. Jakarta. Attahiriyah.
- Rosyada, Dede. 1993. *Hukum Islam dan Pranata Sosial*. Jakarta. RajaGrafindo Persada.
- Sabiq, Sayyid. 2006. *Fiqh Sunnah* Jilid 4. Jakarta. Pena Pundi Aksara.
- Saliman, Abdul R. 2008. *Hukum Bisnis untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus*. Jakarta. Kencana Pranada Group.
- Santoso, Edy. 2018. *Pengaruh Era Globalisasi terhadap Hukum Bisnis di Indonesia*. Jakarta. Buku Beta.

Sidabalok, Janus. 2006. *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia: dengan Pembahasan atas Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999*. Bandung. PT Citra Aditya Bakti.

Siswanto, Arie. 2002. *Hukum Persaingan usaha*. Jakarta. Ghalia Indonesia.

Sugiyono. 2015. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung. Alfabeta.

Suhasril dan Mohammad Taufik Makarao. 2010. *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha tidak Sehat di Indonesia*, Cetakan Pertama. Bogor. Ghalia Indonesia.

Supranoto. 2011. *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan untuk menaikkan pangsa pasar*. Jakarta. Rineka Cipta.

Syafei, Rachmad. 2006. *Fiqh Muamalah*. Bandung. Pustaka Setia.

Tim penyusun. 2015. *Pedoman penulisan Karya Ilmiah*. Jember. IAIN Jember Press.

Yusanto, Muhammad Ismail. 2002. *Menggas Bisnis Islami*, Jakarta. Gema Insani Pers.

B. Sumber Internet

Qur'an in Word

Lubis, Andy Fahmi. *Hukum persaingan usaha antara teks dan konteks*, diakses pada tanggal 29 April 2019, <http://id.scribd.com/doc/36712436/42/C-Harga-Pemangsa-atau-Jual-Rugi-Predatory-Pricing>

C. Sumber Undang-undang

Undang-undang No. 5 Tahun 1999 tentang Anti Monopoli

Kepres No.75 Tahun 1999

Undang-undang no. 7 tahun 2014 tentang Perdagangan

D. Sumber Skripsi

Nafisah, Siti Nur Maulidatun. 2017, Persaingan usaha Tidak Sehat dengan cara Jual Rugi atau Predatory Pricing di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dalam perspektif UU No. 5 Tahun 1999 tentang Anti monopoli. Skripsi. Jember: Institut Agama Islam Negeri Jember.

Inaroh, Inzi. 2017. Penetapan harga Makanan di Objek Wisata Pantai payangan Perspektif UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam. Skripsi. Jember. Institut Agama Islam Negeri Jember.

Arthabudy, Fachry Fajar. 2017. Persaingan Usaha Akibat Kartel Yamaha Dan Honda Atas Produk Motor Matic 110-125 Cc Dihubungkan Dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Skripsi. Bandung. Universitas Pasundan.

Lestari, Desi Dwi. 2014. Praktek Persaingan Usaha Tidak Sehat Dalam Industri Farmasi Kelas Terapi Amlodipine (Studi Putusan Kppu Nomor 17/Kppu-I/2010). Skripsi. Jember. Universitas Jember.

Saida, Farhatin N. 2011. Analisis Terjadinya Jual Rugi (Predatory Pricing) Menurut Hukum Persaingan Usaha. Skripsi. Surabaya. Universitas Airlangga.



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : REGA LUKMANTORO
NIM : S20152044
Prodi/Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah/ Hukum Ekonomi Islam
Fakultas : Syariah
Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwasannya isi dari skripsi ini dengan judul **“Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/Predatory Pricing menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi). ”** adalah hasil karya atau penelitian sendiri, kecuali pada bagian yang telah dirujuk sumbernya.

Jember, 22 November 2019

Yang Menyatakan



REGALUKMANTORO
NIM: S20152044

MATRIX PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Rumusan Masalah
Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/ <i>Predatory Pricing</i> menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell	Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/ <i>Predatory Pricing</i> menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat..	1. Jual Beli 2. Jual Rugi/ <i>Predatory Pricing</i> 3. Hukum Persaingan Usaha	A. Pengertian B. Landasan Hukum C. Rukun D. Syarat A. Pengertian B. Dasar Hukum C. Dampak D. Akibat Hukum A. Penjelasan Tentang Larangan	1. Data Primer yaitu : a. Angket b. Wawancara 2. Data Sekunder yaitu : a. Dokumentasi b. Kepustakaan c. Internet d. Dan sumber tertulis lainnya	1. Pendekatan penelitian menggunakan penelitian kualitatif. 2. Lokasi Penelitian Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi 3. Subyek 4. Metode Penelitian pengumpulan data:	a. Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/ <i>Predatory Pricing</i> di Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi ? b. Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/ <i>Predatory Pricing</i> dengan merujuk pada UU No. 5 Tahun 1999 tentang

<p>Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi).</p>		<p>4. Fiqh Muamalah</p>	<p>Praktek Monopoli B. Penjelasan tentang Persaingan Usaha A. Pengertian Muamalah B. Dasar C. Ruang Lingkup D. Prinsip-prinsip</p>		<p>a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Analisis data menggunakan analisis deskriptif 6. Keabsahan data menggunakan Triangulasi sumber 7. Tahap-Tahap penelitian</p>	<p>Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat ? c. Bagaimana Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/<i>Predatory Pricing</i> dengan merujuk pada Fiqh Muamalah ?</p>
--	--	-------------------------	---	--	--	---

PEDOMAN PENELITIAN

Judul Proposal Analisis Implementasi Akad *Mudharabah* pada Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja di Bank Muamalat Cabang Jember

A. Observasi

1. Letak Geografis Toko Ponsel Grosell

B. Wawancara

➤ Fokus Penelitian

1. Mekanisme
 - a. Bagaimana Strategi Pemasaran Toko Ponsel Grosell yang banyak oleh pesaing lain sebagai Jual Rugi?
 - b. Apa alasan toko Ponsel Grosell melakukan jual rugi tersebut?
 - c. Bagaimana kondisi barang yang dijual oleh toko Ponsel Grosell?
 - d. Apakah Jual rugi yang dilakukan Toko Ponsel Grosell tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi pesaing lainnya?
 - e. Apakah ada keluhan dari toko pesaing sekitar tentang jual rugi ini?
 - f. Jika ada keluhan, Bagaimana Toko Ponsel Grosell menanggapi hal tersebut?
 - g. Apakah ada hambatan tentang penjualan dikarenakan toko ini melakukan Jual Rugi?
 - h. Apakah ada pengawasan dari Instansi terkait terhadap jual rugi ini?
2. Pendapat Konsumen tentang Jual Rugi yang dilakukan Toko Ponsel Grosell
 - a. Bagaimana menurut anda tentang penjualan Smartphone dengan harga yang begitu murah oleh Toko Ponsel Grosell?

- b. Menurut anda, Apakah ada untung atau ruginya membeli barang tersebut?
3. Pendapat pesaing usaha lain tentang Jual Rugi yang dilakukan Toko Ponsel Grosell
 - a. Apakah Jual rugi yang dilakukan oleh Toko Ponsel Grosell serta sebutkan alasannya?
 - b. Apa yang seharusnya dilakukan oleh toko ponsel Grosell agar persaingan dapat sehat antar pesaing usaha lainnya?

C. Dokumentasi

1. Sejarah berdirinya Toko Ponsel Grosell
2. Visi Misi Toko Ponsel Grosell
3. Struktur Organisasi Toko Ponsel Grosell
4. Foto hasil Penelitian di Toko Ponsel Grosell





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Mataram No. 1 Mangli Jember, Kode Pos 68136
Telepon (0331) 487550, 427005 Faksimili (0331) 427005
Web: www.fsyariah.iain-jember.ac.id, email: fs.iainjember@gmail.com

No : B- / In.20/ 4.a/ PP.00.9/ 05/ 2019

22 Mei 2019

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yth : Pimpinan Toko Ponsel Grosell

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana Strata Satu di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Jember, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin kegiatan lapangan kepada mahasiswa berikut :

Nama : Rega Lukmantoro
Nim : S20152044
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan/Prodi : Syariah/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Jual Beli Ponsel Pintar/Smartphone dengan sistem Jual Rugi/*Predatory Pricing* menurut UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. (Studi Kasus Toko Ponsel Grosell Kecamatan Jajag, Kabupaten Banyuwangi).

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terimakasih.

Jember, 22 Mei 2019

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Muhammad Faisal, S.S.M.Ag

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No: 02/JJG-BWI/ADM/VII/19

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agung Setyo Pratama

Jabatan : General Manager

Perusahaan : Toko Ponsel Grosell

Alamat : Jl. Panglima Sudirman No. 52 Dusun Kp. Baru, Desa Jajag, Kec. Gambiran,
Kab. Banyuwangi

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Rega Lukmantoro

NIM : S20152044

Fak. / Jur. : Syariah/ Hukum Ekonomi Syariah

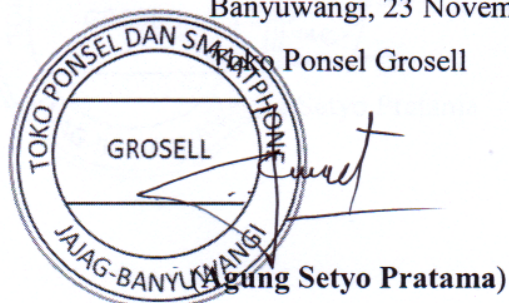
Universitas : Institut Agama Islam Negeri Jember

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul:

JUAL BELI PONSEL PINTAR/SMARTPHONE DENGAN SISTEM JUAL RUGI/PREDATORY PRICING MENURUT UU NO. 5 TAHUN 1999 TENTANG LARANGAN PRAKTEK MONOPOLI DAN PERSAINGAN USAHA TIDAK SEHAT. (STUDI KASUS TOKO PONSEL GROSELL KECAMATAN JAJAG, KABUPATEN BANYUWANGI). sejak tanggal 25 Juli 2019 sampai dengan tanggal 23 November 2019, dan telah pula membahas materi hasil penelitiannya dengan kami.

Banyuwangi, 23 November 2019

Toko Ponsel Grosell



(Agung Setyo Pratama)

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Paraf
1	Kamis /25 Juli 2019	Memasukkan surat ijin penelitian ke Toko Ponsel Grosell Jajag	4
2	Jum'at /26 Juli 2019	Wawancara dengan Bapak Agung Setyo Pratama (<i>Manager Umum</i>)	4
3	Jum'at /25 Juli 2019	Wawancara dengan Mbak Niken Rahayu (<i>Karyawan Toko</i>)	4
4	Jum'at /25 Juli 2019	Wawancara dengan Tuan Prawira (<i>Karywan Toko</i>)	4
5	Jum'at /26 Juli 2019	Wawancara dengan Tuan Heri (Warga Sekitar sekaligus Konsumen)	4
6	Selasa/ 29 Oktober 2019	Wawancara dengan Bapak SHN (Manager Toko IRP)	4
7	Selasa/ 29 Oktober 2019	Wawancara dengan Bapak PK (Karyawan Toko ISP)	4
8	Selasa/ 29 Oktober 2019	Wawancara dengan Ibu DR (Manajer Toko CP)	4
5	Sabtu /23 November 2019	Memberikan skripsi hasil penelitian untuk di cek oleh pihak Toko Ponsel	4
6	Sabtu /23 November 2019	Pamit sekaligus diberikannya surat keterangan selesai penelitian	4

Jember, 23 November 2019

Mengetahui,



Agung Setyo Pratama



Dokumentasi

Tampak Depan Toko Ponsel Grosell



Wawancara dengan Saudara Agung sebagai Manajer Toko



Wawancara dengan Saudari Niken Rahayu sebagai Karyawan Toko

Wawancara dengan Saudara Prawira sebagai Karyawan Toko

IAIN JEMBER

Wawancara dengan karyawan toko pesaing Grosell



BIODATA PENULIS



Nama : REGA LUKMANTORO
NIM : S20152044
Tempat Tanggal Lahir : Banyuwangi, 9 Juli 1997
Fakultas : Syariah
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi/ Hukum Ekonomi Syariah
Alamat RT/RW : 001/002
Dusun : Dadapan Utara
Kel/Desa : Desa Dadapan
Kecamatan : Kabat
Kab/Kota : Banyuwangi

Riwayat Pendidikan :

2003-2004 : TK Pertiwi
2004-2009 : SDN 1 Dadapan
2009-2012 : SMPN 1 Kabat
2012-2015 : MAN Banyuwangi 1
2015 s/d sekarang : Institut Agama Islam Negeri Jember