

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Strategi Persaingan Usaha Jasa Transportasi Online

Perkembangan teknologi dan informasi telah membawa perubahan pada perekonomian. Masyarakat mulai berinovasi dalam berbisnis. Perekonomian yang dulunya hanya ekonomi industri saat ini menuju ekonomi jasa.

Mudahnya akses teknologi, dimanfaatkan oleh pihak-pihak pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya, yaitu usaha yang berbasis aplikasi. Dalam hal ini banyak jasa yang mulai menerapkan sistem aplikasi. Sehingga setiap perusahaan harus memiliki cara untuk bersaing dengan perusahaan lain.

a. Definisi strategi

Strategi menurut beberapa ahli adalah sebagaimana berikut :

Lesser Robert Bittel menyatakan bahwa strategi ialah suatu rencana yang fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan.¹

Menurut Kenneth R. Andrews, strategi perusahaan adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama

¹ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal.199

dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.²

Definisi strategi menurut Jain adalah strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumberdaya dan usaha suatu organisasi.³

Strategi menurut kotler adalah proses manajerial untuk mengembangkan dan menjaga keserasian antara tujuan perusahaan, sumber daya perusahaan, dan peluang pasar yang terus berubah, dengan tujuan untuk membentuk dan menyesuaikan usaha perusahaan dan produk yang dihasilkan sehingga bisa mencapai keuntungan dan tingkat pertumbuhan yang menguntungkan.⁴

Berdasarkan definisi strategi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah cara atau alat digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan cara menetapkan arah usaha serta memperhatikan faktor-faktor perkembangan lingkungan internal maupun eksternal, sehingga dapat mencapai keunggulan kompetitif perusahaan.

b. Persaingan Usaha

Perkembangan usaha berdampak pada tumbuhnya pengusaha-pengusaha baru. Semakin banyak pemilik usaha maka persaingan antar pelaku usaha semakin ketat. Persaingan usaha yang terjadi bukan

² *Ibid.*

³ Tjiptono Fandi, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : Penerbit Andi, 2002) hal.6)

⁴ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga,2008), hal. 25

hanya persaingan antar pasar di dalam negeri, namun juga pasar global. adanya kecenderungan menganut pasar bebas, pelaku usaha dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan memberikan produk yang beragam sekaligus efisien.⁵

Persaingan usaha adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang atau jasa yang dilakukan dengan cara-cara tertentu untuk mencapai target yang diinginkan.

Persaingan usaha ini terbagi menjadi dua macam, yaitu persaingan usaha sempurna dan persaingan usaha tidak sehat. Persaingan usaha sempurna adalah struktur pasar yang akan mewujudkan kegiatan produksi barang dan jasa yang sangat tinggi efisiensinya.⁶ Terdapat banyak penjual dan pembeli, namun tidak dapat mempengaruhi keadaan pasar. Sedangkan persaingan tidak sehat adalah persaingan diantara pelaku usaha yang tidak seimbang, terdapat ketidakjujuran dari pelaku usaha yang bersaing dengan pelaku usaha lain.⁷

Berdasarkan dari seluruh penjelasan diatas, strategi persaingan usaha adalah suatu cara yang diterapkan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya dan bersaing di pasar global, sehingga perusahaan mampu mencapai tujuan tertinggi.

⁵ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hal. 1-2

⁶ *Ibid*, hal.10

⁷ *Ibid*, hal.17

1. Jasa Transportasi Online

Transportasi adalah hal yang sangat penting bagi manusia, dengan transportasi jarak antar daerah menjadi semakin dekat. Berkembangnya sistem transportasi juga mempermudah dan mempercepat perjalanan.

Seiring perkembangan ekonomi, jasa transportasi bukan lagi sebagai pemberi pelayanan angkut, namun sebagai partner dari kegiatan-kegiatan ekonomi. Oleh sebab itu, pemilik jasa transportasi mengembangkan sistem pemberian jasa agar mudah untuk diakses masyarakat dan mampu bersaing dengan jasa transportasi lainnya.

a. Definisi jasa

Jasa memiliki banyak pengertian. Secara sederhana jasa adalah pelayanan yang diberikan oleh seseorang kepada orang lain. Menurut pendapat William J. Stanton dalam buku yang dikutip oleh Buchari Alma, jasa adalah sesuatu yang dapat diidentifikasi secara terpisah dan tidak berwujud, ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan. Jasa dapat dihasilkan untuk memenuhi benda-benda berwujud atau tidak.⁸

Jasa adalah suatu kegiatan yang produknya tidak untuk dikonsumsi namun memberikan nilai tambah berupa kepuasan, hiburan dan lainnya. jasa dihasilkan dari perbuatan manusia, sehingga pelaku utama dari jasa adalah manusia dengan menggunakan bantuan peralatan yang menunjang pelaksanaannya.⁹

⁸ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran.....* hal. 243

⁹ *Ibid.*

Jasa adalah aktivitas atau tindakan yang tidak berwujud barang, yang dapat ditawarkan kepada orang lain, serta terdapat keterlibatan antara pemberi jasa dengan konsumen namun tidak menghasilkan kepemilikan bagi konsumen.

b. Definisi Transportasi Online

Transportasi dapat diartikan sebagai perpindahan barang atau orang dari satu tempat ke tempat lain dengan bantuan menggunakan kendaraan. *Online* adalah suatu jaringan yang terhubung dengan internet.¹⁰

Transportasi online adalah alat angkut orang yang menawarkan jasa melalui internet dan pemesanan menggunakan sebuah aplikasi yang dapat di download di *playstore*.

Transportasi online sama memberikan jasa antar yang sama dengan transportasi konvensional, perbedaannya adalah pada cara pemesanan dan penentuan tarifnya. Transportasi online menggunakan sistem aplikasi yang menghubungkan antara *customer* dengan *driver*. Sedangkan transportasi konvensional tidak menggunakan aplikasi, dan secara langsung dilakukan oleh *customer* kepada *driver*.

Semakin berkembangnya teknologi, berkembang pula sistem dalam transportasi. Saat ini di Indonesia banyak perusahaan transportasi yang berbasis aplikasi. Hal ini merupakan wujud

¹⁰ Andika Wijaya, *Aspek Hukum Bisnis Transportasi Online*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), hal.9

kemajuan perekonomian dalam pemberian atau pelayanan jasa transportasi.

c. Pelayanan jasa elektronik dan tradisional

Internet memberikan peluang bagi pemilik usaha untuk memasuki kelas baru. Terdapat perbedaan antara pelayanan jasa dengan internet dan pelayanan jasa secara tradisional. Berikut adalah perbedaan yang dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2.1: Perbedaan Pelayanan Elektronik dan Tradisional

Sifat/Karakteristik	Pelayanan elektronik	Pelayanan tradisional
Jenis pertemuan	Tidak bertatap muka	Tatap muka
Ketersediaan	Setiap waktu	Standar jam kerja
Akses	Dari rumah	Datang ke lokasi penjualan
Area Pasar	Seluruh dunia (luas)	Lokal
Suasana	Terdapat keterbatasan elektronik	Terdapat lingkungan fisik
Perbedaan Kompetitif	Kemudahan/keleluasaan	Personalisasi
Privasi	Keadaan tanpa jasa	Interaksi sosial

Tabel 2.2: Perbandingan Penjualan Elektronik dan Tradisional

	Penjualan Online	Pejualan Tradisional
Keuntungan	Keleuasaan	Kelima indra

	Hemat waktu Menekan hasrat membeli	mempengaruhi pembelian Memicu ingatan Terdapat contoh produk Mengenal barang baru Interaksi sosial
Kerugian	Tidak dapat melakukan tawar menawar dan tidak dapat menyeleksi produk Mudah lupa pada produk Ketergantungan pada komputer Ongkos pengiriman	Memakan waktu Menunggu dan antri Mencari pusat pedagang Merangsang hasrat membeli Kurang aman

a. Dimensi produk / jasa

Jasa melalui internet bersifat tidak nyata, karena transaksi yang dilakukan melalui internet tidak dapat dilihat, sehingga sulit untuk diukur dan dipertimbangkan secara penuh. Kedua bentuk pelayanan memiliki kesamaan dan keduanya tidak dapat dipisahkan. Keduanya memiliki elemen inti berupa produk dan elemen pelengkap adalah dimensi.¹¹

¹¹ *Ibid*, hal.128

b. Dimensi proses pelayanan

Pelayanan jasa melalui elektronik berbeda dengan pelayanan jasa melalui tradisional dalam pelayanan elektronik, interaksi dilakukan secara *online*. Seluruh produk jasa yang ditawarkan dibungkus melalui dimensi interaktif maupun dimensi non-interaktif yang bersifat online.

2. Strategi Persaingan Bisnis Jasa Transportasi

Bisnis jasa transportasi bersaing lebih sulit daripada bisnis produk. Beberapa faktor yang mempengaruhi hal tersebut adalah:

a. *Relatively low overall entry barriers*

Orang lain yang menginginkan bisnis jasa yang sama akan lebih mudah, karena penemuan dalam bisnis jasa tidak dapat dipatenkan. Hal ini merugikan pemilik jasa, karena bisnis jasa mudah ditiru, terlebih pada bisnis jasa transportasi.

b. *Minimal opportunities for economics of scale*

Bisnis jasa melaksanakan produksi dan konsumsi secara bersamaan, kondisi yang seperti ini tidak memungkinkan untuk pelaksanaan ekonomi secara efisien.

c. *Erratic sales fluctuation*

Permintaan jasa bergantung pada waktu atau masa, sehingga pelaku usaha jasa akan sulit untuk meramalkan sebelumnya. Hal ini menyulitkan untuk membuat perencanaan sebagaimana yang dilakukan dalam bisnis produk.

d. *No advantages of size in dealing with buyer or supplier*

Bisnis dalam bentuk jasa sulit untuk memanfaatkan peluang dalam menekan pembeli. Pelaku bisnis harus mengikuti keinginan dari pembeli, mulai dari penentuan harga ataupun penyediaan fasilitas lain.

e. *Product substitution*

Inovasi yang muncul dari bidang produk menjadikan persaingan baru di bidang jasa. Dengan munculnya produk yang memudahkan manusia, maka manusia tidak akan membutuhkan bantuan lagi. apalagi jika barang tersebut sangat terjangkau.

f. *Customer loyalty*

Perusahaan yang sudah lama berdiri lama dan memiliki konsumen yang loyal, menjadikan sulit masuknya perusahaan baru. Loyalitas konsumen yang sangat kuat ini, membuat perusahaan jasa bekerja keras untuk menciptakan strategi baru dalam penawaran.

g. *Exit barriers*

Perusahaan jasa kecil akan mempertahankan usahanya meskipun penjualan jasa sangat kecil bahkan tidak mendapatkan keuntungan sekali. Meskipun merugi, perusahaan kecil tidak akan melakukan pemberhentian karyawan, yang juga anggota keluarganya sendiri.

Meskipun banyak kendala yang dihadapi oleh perusahaan, namun beberapa perusahaan mampu bertahan dan menghadapi kendala-kendala tersebut. Terutama perusahaan besar yang keadaannya sudah stabil.

Pelaku usaha dalam menghadapi kendala-kendala tersebut harus merancang strategi agar mampu bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Michael Porter menjelaskan tiga bentuk strategi bersaing, yaitu *Overall cost leadership*, strategi diferensiasi (*differentiation*), dan strategi focus (*Focus*).¹²

a. *Overall cost leadership*

Strategi ini mensyaratkan fasilitas untuk melaksanakan produksi dalam jumlah banyak, kontrol biaya, termasuk kontrol biaya tetap yang ketat dan penggunaan teknologi yang dapat menurangi biaya produksi pada tingkat yang paling rendah. menggunakan perhitungan biaya rendah akan memperkuat posisi perusahaan jasa diantara pesaing, karena pesaing yang kurang efisien akan kalah dan pesaing dengan biaya rendah akan dapat bertahan.

Penerapan biaya rendah, membutuhkan investasi yang besar, terutama dalam investasu barang-barang modal. Berikut adalah strategi yang diungkapkan oleh Fritzsimmmons¹³:

- 1) *Seeking out low customer*, yaitu mencari konsumen yang bisa ditangani dengan biaya rendah
- 2) *Standardizing a custom sevice*, yaitu membuat sesuatu lebih mudah, sehingga menjadi lebih murah.
- 3) *Reducing the personal element in service delivery*, yaitu mengurangi peranan personel dalam memnerikan pelayanan dan

¹² *Ibid*, 104

¹³ *Ibid*.

konsumen harus dapat diyakinkan bahwa pengurangan pelayanan ini akan meningkatkan kenyamanannya.

- 4) *Reducing network cost*, yaitu menempatkan pusat kegiatan atau pusat dari perusahaan jasa, strategi ini mengurangi biaya tanpa mengurangi fungsi operator.

b. Strategi diferensiasi (*differentiation*)

Strategi diferensiasi memiliki hal pokok yang mendasari kegiatan bisnis jasa, hal pokok tersebut adalah pelayanan, yang menurut konsumen bersifat unik atau berbeda dengan pelayanan lain yang sejenis. Pendekatan yang dilakukan dalam strategi ini berbentuk dalam merek. Strategi ini diarahkan untuk mendapatkan peanggan atau konsumen yang loyal. Beberapa cara yang dapat dilakukan dalam strategi ini adalah:¹⁴

- 1) *Making the intangible tangible*

Umumnya jasa tidak dapat dilihat, dimungkinkan bahwa konsumen tidak dapat mengingat jasa setelah mengkonsumsi jasa tersebut. Maka dari itu, dalam sebuah jasa perlu adanya sebuah barang yang dijadikan sebagai kenang-kenangan dan memberikan kesan berbeda dari konsumen.

- 2) *Customizing the standard product*

Memberikan sesuatu hal yang dapat menyentuh perasaan seorang konsumen, sehingga konsumen akan tetap ingat atas jasa tersebut.

¹⁴*Ibid*, hal. 106

3) *Reducing perceived risk*

Mengenalkan dan menjelaskan produk atau jasa kepada konsumen, dimungkinkan bahwa konsumen mengharapkan penjelasan atas jasa-jasa yang ditawarkan, sehingga mengurangi resiko yang dihadapinya.

4) *Giving attention to personal training*

Pelatihan dan pengembangan ketrampilan karyawan merupakan aset yang penting dalam strategi bersaing bisnis jasa, karena karyawan adalah faktor yang terpenting dalam hubungannya dengan pelanggan.

5) *Controlling Quality*

Pemberian kualitas jasa yang konsisten serta waktu, tepat dan kondisi karyawan tidak stabil merupakan tantangan bagi suatu bisnis jasa.

c. Strategi fokus (*Focus*)

Strategi kasus didasarkan pada ide untuk melayani suatu target konsumen yang mempunyai kebutuhan yang sangat spesifik. Strategi ini bisa saja ditujukan pada sekelompok konsumen tertentu.

Strategi fokus didasarkan pada suatu anggapan bahwa perusahaan yang memfokuskan rancangannya pada kelompok konsumen tertentu akan lebih efektif dan efisien dari pada perusahaan yang mencoba untuk melayani seluruh jenis konsumen. Strategi fokus sebenarnya adalah pengaplikasian dari dua strategi sebelumnya, yaitu

strategi dengan biaya rendah dan strategi diferensiasi pada segmen pasar tertentu.

B. Strategi Persaingan Usaha Jasa Transportasi Online dalam Tinjauan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Sebelum memasuki Undang-undang nomor 5 tahun 1999, dapat diketahui bahwa dasar aturan transportasi online adalah peraturan Menteri Perhubungan Nomor 36 tahun 2016, yaitu tentang peyelenggaraan angkutan orang dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek. Maksud dari adanya undang-undang ini adalah sebagai aturan dan persyaratan dalam pendaftaran transportasi yang tidak dalam jalur yang ditentukan. Selain itu peraturan ini juga berisi tentang tata laksana perusahaan transportasi online.

Peraturan ini berisi sembilan Bab dan 55 pasal. Bab I berisi tentang ketentuan umum dan penjelasan- penjelasan terhadap kalimat yang digunakan dalam peraturan menteri perhubungan ini. Bab II berisi terkait jenis jasa angkutan orang dengan kendaraan bermotor tidak dalam trayek, yaitu taksi, angkutan dengan tujuan tertentu, angkutan dengan tujuan wisata dan angkutan di kawasan tertentu. Bab III berisi tentang pengusaha angkutan, yaitu permohonan izin angkutan orang tidak dalam trayek. Selanjutnya pada Bab IV dijelaskan mengenai penyelenggaraan angkutan umum dengan aplikasi berbasis teknologi. Bab V adalah pengawasan angkutan orang dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek. Bab VI tentang persan serta

masyarakat dalam penyelenggaraan angkutan jalan. Bab VII adalah sanksi administratif terhadap pelanggaran yang dilakukan oleh perusahaan jasa transportasi. Bab VIII adalah ketentuan peralihan dan BAB IX yaitu ketentuan penutup.¹⁵

Jasa transportasi mengikuti perkembangan teknologi dan komunikasi. Pemesanan jasa transportasi dipermudah aksesnya melalui aplikasi yang disediakan oleh perusahaan. Beberapa transportasi yang masuk ke kota-kota besar di Indonesia sudah menerapkan sistem transportasi berbasis aplikasi. Transportasi yang menggunakan sistem ini adalah GrabCar, Go-Car dan Uber.

Sistem transportasi yang demikian sudah diatur dalam Peraturan Menteri Perhubungan pada Bab IV pasal 40 dan pasal 41 tentang angkutan umum dengan aplikasi berbasis teknologi informasi.¹⁶ Penggunaan aplikasi berbasis teknologi diperbolehkan untuk mempermudah pemesanan dan pelayanan jasa transportasi. Selain itu penggunaan aplikasi juga mempermudah pembayaran, karena *customer* dapat melakukan pembayaran secara tunai atau non tunai.

Penyelenggaraan jasa transportasi dengan aplikasi berbasis teknologi dapat dilaksanakan secara mandiri oleh perusahaan tersebut, atau bekerjasama dengan lembaga penyedia aplikasi yang berbadan hukum di Indonesia. Pelayanan dan cara penggunaan aplikasi, serta cara untuk bertransaksi melalui aplikasi harus mengikuti peraturan yang telah ditentukan pada undang-undang ITE.

¹⁵ Peraturan Menteri Perhubungan Republik Indonesia tentang penyelenggaraan angkutan orang dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek, dalam www.jdih.go.id

¹⁶ *Ibid.*

Peraturan Menteri Perhubungan menyebutkan pada pasal 41 bahwa perusahaan penyedia aplikasi berbasis teknologi informasi wajib bekerjasama dengan perusahaan angkutan umum yang sudah memiliki izin menyelenggarakan jasa angkutan, sehingga penyedia aplikasi tidak diperbolehkan bertindak sebagai penyelenggara angkutan umum.

Tindakan dalam penyelenggara angkutan umum yang dimaksud adalah¹⁷ :

- a. Menetapkan tarif dan memungut bayaran
- b. Merekrut pengemudi
- c. Menentukan besaran penghasilan pengemudi

Ketiga hal diatas tidak boleh dilakukan oleh penyedia aplikasi berbasis teknologi informasi. Penyedia aplikasi hanya memfasilitasi pelaksanaan jasa transportasi.

Penyedia aplikasi jasa transportasi online wajib melakukan pelaporan kepada direktur jenderal agar menjadi perusahaan yang legal. Persyaratan yang harus dilaporkan adalah¹⁸:

- a. Profil perusahaan penyedia aplikasi
- b. Memberikan akses monitoring operasional pelayanan
- c. Data seluruh perusahaan angkutan umum yang bekerjasama
- d. Data seluruh kendaraan dan pengemudi
- e. Layanan pelanggan berupa telepon, *email*, dan alamat kantor

¹⁷ *Ibid*

¹⁸ *Ibid*

Perusahaan penyedia aplikasi boleh melakukan usaha di bidang transportasi dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek, namun wajib mengikuti ketentuan yang ada dalam Peraturan Menteri Perhubungan pasal 21, 22, 23.

Ketentuan pendaftaran sebagai penyelenggara transportasi online adalah dengan melakukan izin penyelenggaraan. Pemberian izin oleh dinas perhubungan akan dikenakan biaya. Penyelenggara transportasi harus berbadan hukum Indonesia, yaitu berbentuk Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah, Perseroan Terbatas atau Koperasi. Selain penyelenggara adalah berbadan hukum Indonesia, perusahaan penyelenggara harus memenuhi persyaratan sebagaimana berikut¹⁹:

- a. Memiliki minimal 5 kendaraan dengan dibuktikan STNK atas nama perusahaan dan surat tanda bukti lulus uji berkala kendaraan bermotor.
- b. Memiliki tempat penyimpanan kendaraan
- c. Menyediakan fasilitas pemeliharaan kendaraan yang dibuktikan dengan dokumen kepemilikan atau kerjasama dengan pihak lain
- d. Pengemudi harus memiliki SIM sesuai dengan golongan kendaraan.

Peraturan tersebut harus dipenuhi sebelum menjalankan perusahaan jasa transportasi. Sehingga ketertiban dalam pelaksanaan jasa transportasi bisa berjalan dengan baik, selain itu dalam setiap pergerakan bisnis jasa transportasi memiliki pedoman dan tidak menjadikan permasalahan antar pemilik jasa transportasi lainnya. Setelah peraturan ini dipenuhi, dalam

¹⁹ *Ibid*

pelaksanaan persaingan jasa transportasi online harus memperhatikan peraturan undang-undang nomor 5 tahun 1999 yang berisi tentang larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat.

Undang-undang nomor 5 tahun 1999 adalah upaya dalam mengatur masalah persaingan antar pelaku usaha dan larangan melakukan praktik monopoli. Undang-undang ini disebut sebagai undang-undang antimonopoli dan anti persaingan usaha curang. Adanya undang-undang antimonopoli ini untuk mengontrol tindakan para pelaku usaha dari perbuatan melakukan praktik monopoli.²⁰

Secara umum materi dan ruang lingkup dari undang-undang Nomor 5 tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat ini adalah²¹:

- 1) Oligopoli
- 2) Penetapan Harga
 - a. Penetapan harga (Pasal 5 UU No.5/1999)
 - b. Diskriminasi harga (Pasal 6 UU No.5/1999)
 - c. Jual Rugi (Pasal 7 UU No.5/1999)
 - d. Pengaturan harga jual kembali (Pasal 8 UU No.5/1999)
- 3) Pembagian wilayah (Pasal 9 UU No.5/1999)
- 4) Peboikotan (Pasal 10 UU No.5/1999)
- 5) Kartel (Pasal 11 UU No.5/1999)

²⁰ Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013) hal. 63

²¹ Andi Fahmi Lubis, et. all., *Hukum Persaingan Usaha Antara Teks dan Konteks*, (Jakarta : KPPU, 2009), hal.116

- 6) Trust (Pasal 12 UU No.5/1999)
- 7) Oligopsoni (Pasal 13 UU No.5/1999)
- 8) Integrasi vertikal (Pasal 14 UU No.5/1999)
- 9) Perjanjian tertutup
 - a. *Exclusive distribution agreement* (Pasal 15 ayat (1) UU No.5/1999)
 - b. *Tying agreement* (Pasal 15 ayat (2) UU No.5/1999)
 - c. *Vertical agreement on discount* (Pasal 15 ayat (3) UU No.5/1999)
- 10) Perjanjian dengan pihak luar negeri

Hukum persaingan usaha memiliki tujuan untuk menjaga persaingan antar pelaku usaha serta menjadikan persaingan antar pelaku usaha menjadi sehat. Selain itu hukum persaingan usaha bertujuan untuk mendukung sistem ekonomi pasar yang dianut oleh suatu negara.²²

Adapun di Indonesia, tujuan hukum persaingan usaha adalah agar pelaku usaha di Indonesia menjalankan kegiatan usahanya dengan berasaskan demokrasi ekonomi dan memperhatikan keseimbangan kepentingan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum. Sedangkan tujuan pembentukan undang-undang UU No. 5 tahun 1999 adalah²³:

- 1) Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat.
- 2) Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui peraturan persaingan usaha yang sehat, sehingga menjamin adanya kesempatan usaha yang

²² Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha: Teori dan Praktiknya di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hal. 27

²³ C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hal. 191

sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah dan pelaku usaha kecil.

- 3) Mencegah praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat yang ditimbulkan pelaku usaha.
- 4) Terciptanya efektivitas dalam kegiatan usaha.

Pengaturan perjanjian yang dilarang dilakukan pelaku usaha sebagaimana dalam Bab III mengenai perjanjian yang dilarang, meliputi 10 bagian dan 13 pasal, dari pasal 4 sampai pasal 16, yaitu:

- a. *oligopoli*, yaitu hanya beberapa perusahaan yang menjual produk yang sama, yang mengakibatkan kompetisi terbatas dan harga tinggi.
- b. *price fixing*, yaitu kerjasama dengan perusahaan pesaing untuk menetapkan harga pasar. Berupa perjanjian penetapan harga (*price fixing agreement*), perjanjian diskriminasi harga (*price discrimination agreement*), harga pemangsa atau jual rugi (*predatory pricing*), dan Penetapan harga jual kembali (*resale price maintenance / vertical price fixing*).
- c. Pembagian Wilayah (*division of market allocation*), yaitu perjanjian yang mengikat untuk membagi wilayah pasar antara produsen dengan pertimbangan memaksimalkan keuntungan.

- d. Pemboikotan (*grup boycotts / horizontal refuse to deal*), yaitu perbuatan yang mengajak orang lain untuk tidak berhubungan dengan orang ketiga. Perjanjian tersebut sebagaimana berikut²⁴:
- perjanjian untuk menghalangi pelaku usaha yang lain (pihak ketiga) untuk melakukan usaha yang sama.
 - perjanjian untuk menolak menjual barang atau jasa dari pelaku usaha lain (pihak ketiga)
- e. *kartel*, yaitu kombinasi keseluruhan pengontrolan produksi, penjualan dan harga, yang bertujuan untuk memonopoli atau membatasi suatu kompetisi industri.
- f. *Trust agreement*, yaitu perjanjian untuk melakukan kerjasama dengan membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar, dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan.²⁵
- g. *Oligopsoni*, yaitu perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain untuk bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga atas barang atau jasa dalam pasar yang bersangkutan.²⁶

²⁴ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2005), hal. 218

²⁵ C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan...*, hal.193

²⁶ *Ibid*, hal.194

- h. Integrasi vertikal adalah penguasaan serangkaian proses produksi yang berlanjut atas layanan suatu jasa tertentu oleh seorang pelaku usaha tertentu.²⁷
- i. Perjanjian tertutup (*Exclusive dealing*), adalah suatu perjanjian diantara mereka yang berada pada tingkat berbeda pada proses produksi atau jaringan distribusi barang atau jasa.²⁸
- j. Perjanjian dengan pihak luar negeri, perjanjian ini dilarang apabila memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Kegiatan yang dilarang dilakukan oleh pelaku usaha sebagaimana termaktub dalam Bab IV meliputi 4 bagian dan 8 pasal, dari pasal 17 sampai dengan pasal 24, yaitu:

a. Larangan praktik monopoli

Praktik monopoli yaitu larangan untuk memusatkan kegiatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi atau pemasaran atas barang atau jasa tertentu. Tindakan monopoli terjadi jika terpenuhi salahsatu hal berikut²⁹:

- produk yang bersangkutan belum ada substitusinya.
- pelaku usaha lain tidak dapat bersaing terhadap produk yang sama.
- pelaku usaha lain tersebut memiliki kemampuan yang signifikan dalam pasar yang bersangkutan.

²⁷ Munir Fuady, *Pengantar Hukum...*, hal.220

²⁸ Andi Fahmi lubis, et.all., *Hukum Persaingan....*, hal.118

²⁹ Munir Fuady, *Pengantar Hukum...*, hal. 222

- satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha telah menguasai 50% pangsa pasar dari satu jenis produk tertentu.

b. Monopsoni

Monopsoni adalah tindakan penguasaan pangsa pasar untuk membeli suatu produk tertentu. Kegiatan ini dilarang jika satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha telah menguasai 50% pangsa pasar dari satu jenis produk tertentu³⁰.

Monopsoni merupakan keadaan dimana suatu kelompok usaha menguasai pangsa pasar yang besar untuk membeli suatu produk, sehingga perilaku pembeli tunggal tersebut akan dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli atau persaingan tidak sehat. Syarat pembuktian adanya monopsoni adalah:

- Dilakukan oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok usaha
- Telah menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis produk tertentu

c. Penguasaan pasar

Penguasaan pasar atau menjadi penguasa di pasar merupakan keuntungan besar bagi pengusaha. Kadangkala pengusaha melakukan tindakan-tindakan yang bertentangan dengan hukum untuk dapat menguasai pasar.

- Menolak pesaing
- Menghalangi konsumen untuk berbisnis dengan pesaing
- Membatasi peredaran produk

³⁰ *Ibid*, hal. 223

- Diskriminasi pelaku usaha
- *predatory pricing*
- *price war and price competition*
- penetapan biaya produksi dengan curang

Pasal 19 Undang-Undang No.5 tahun 1999 tidak melarang secara mutlak dalam penguasaan pasar. Hal ini dilarang apabila terjadi praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat. Penguasaan pasar belum tentu bertentangan dengan undang-undang, yang mungkin bertentangan adalah kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk dapat menguasai pasar.³¹

d. Kegiatan menjual rugi (*predatory pricing*)

Kegiatan menjual rugi ini adalah suatu bentuk penjualan barang atau jasa dengan cara jual rugi yang bertujuan untuk mematikan pesaingnya. Kegiatan ini biasanya dilakukan dengan menetapkan harga yang tidak wajar, dimana harga lebih rendah dari biaya rata-rata.

e. Kecurangan dalam menetapkan biaya produksi

Pasal 21 Undang-Undang No.5 Tahun 1999 menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang menjadi komponen harga barang atau jasa, sehingga mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat.³²

f. Persekongkolan

³¹ Andi Fahmi Lubis, et.al., Hukum Persaingan..., hal.140

³² *Ibid.*, hal.145-146

Persekongkolan merupakan kerjasama yang melibatkan dua perusahaan atau lebih dengan sama-sama melakukan tindakan melawan hukum. Bentuk kegiatan ini tidak hanya dibuktikan dengan adanya perjanjian, namun juga dapat dibuktikan dengan adanya bentuk kegiatan yang tidak mungkin dilakukan oleh satu perjanjian. Persekongkolan dapat berupa persekongkolan tender, persekongkolan membocorkan rahasia dagang dan persekongkolan menghambat perdagangan.³³

Peraturan penyalahgunaan posisi dominan yang tidak boleh dilakukan oleh pelaku usaha adalah sebagaimana pada Bab V yang terdiri atas 4 bagian dan 5 pasal dari pasal 25 sampai pasal 29, yaitu³⁴:

- a. mencegah atau menghalangi konsumen untuk memperoleh barang atau jasa yang bersaing
- b. membatasi pasar dan pengembangan teknologi
- c. menghambat pelaku usaha lain sebagai pesaing untuk memasuki pasar
- d. jabatan rangkap secara bersamaan
- e. memiliki saham mayoritas pada perusahaan sejenis yang melakukan usaha di bidang dan pasar yang sama, atau mendirikan usaha sejenis pada bidang dan pasar yang sama
- f. penggabungan, peleburan dan pengambil alihan badan usaha atau saham

³³ *Ibid.*, hal.147

³⁴ Undang-Undang Republik Indonesia tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, (Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha, 2016), hal.9-10

Pada Bab VI berisi tentang susunan, tugas dan fungsi Komisi Pengawas Persaingan Usaha, terdiri atas 5 bagian dan 8 pasal, mulai pasal 30 sampai dengan pasal 37. Komisi Pengawas Persaingan Usaha bertugas sebagai penilai terhadap perjanjian dan kegiatan usaha yang dilakukan serta melakukan tindakan sesuai dengan wewenangnya jika terdapat penyalahgunaan usaha.

Tata cara dalam penanganan perkara persaingan usaha oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha termaktub dalam Bab VII, terdiri atas 9 pasal, yaitu tentang penerimaan laporan, pemeriksaan pendahuluan dan pemeriksaan lanjutan, pemeriksaan terhadap pelaku usaha dan alat-alat bukti, jangka waktu pemeriksaan, putusan komisi, kekuatan putusan komisi dan upaya hukum terhadap putusan komisi.

Sanksi yang dapat dijatukan atas pelanggaran ketentuan dalam undang-undang sebagaimana Bab VIII, yaitu tentang tindakan sanksi administratif, pidana pokok dan pidana tambahan.

Pada Bab IX berisi tentang pengecualian perbuatan dan perjanjian pada undang-undang yang memuat ketentuan monopoli oleh Badan Usaha Milik Negara atau badan/lembaga yang ditunjuk oleh negara.

C. Strategi Persaingan Usaha dalam Hukum Bisnis Islam

Perekonomian mengalami perkembangan yang luar biasa pada dua abad terakhir. Perkembangan ini dipicu oleh revolusi industri di Eropa Barat. Implikasi dari revolusi industri ini adalah terjadinya pergeseran pada tatanan

perekonomian masyarakat, terutama pada cara-cara pelaksanaan usaha, kepedulian pada nasib orang lain dan persoalan sosial lainnya.³⁵

Keadaan bisnis yang terjadi perlu di bersihkan dari praktek persaingan usaha tidak sehat. Nilai-nilai moral agama harus diterapkan dalam pelaksanaan bisnis, sehingga persaingan yang terjadi antar pelaku usaha dapat berjalan dengan normal dan bersih dari praktik monopoli.

1. Prinsip Bisnis Islam

a. Kebebasan dalam usaha ekonomi

Kebebasan merupakan bagian penting dalam perilaku bisnis. Manusia bebas dalam berkarya mengembangkan bisnisnya, asalkan tidak merugikan kepentingan umum.³⁶ Kebebasan dalam hal ini bukan berarti tidak ada batasan, namun kebebasan manusia untuk memenuhi kebutuhannya dikendalikan dengan kewajiban setiap individu untuk mengeluarkan zakar, infaq, shodaqoh.

Pemilik kekayaan yang hakiki adalah Allah SWT, namun dalam Al-Qur'an mengakui otoritas delegitatif atas harta kekayaan yang dimiliki oleh manusia secara legal.³⁷ Al-Qur'an juga memberikan kemerdekaan kepada setiap manusia untuk melakukan transaksi yang dikehendaki sesuai dengan batas-batas syariah.

³⁵ Veithzal Rivai dan Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics and Finance: ekonomi dan keuangan Islam bukan alternatif, tetapi solusi*, (Jakarta: Gramedia, 2012), hal. 212

³⁶ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013)

³⁷ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta Timur : Pustaka Al-Kautsar, 2005), hal.93

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa: 29)*³⁸

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam Al-Qur'an melarang semua bentuk tindakan penggunaan harta orang lain dengan cara tidak halal. Sehingga penghormatan terhadap hak hidup, pengakuan terhadap harta kekayaan yang dimiliki adalah kewajiban agama.

Pengakuan atas kepemilikan harta benda merupakan sebuah penegasan atas hak untuk mengambil keputusan yang penting terhadap harta yang dimiliki. Pemilik harta dapat menjual atau menukar dalam bentuk kekayaan lain. Alqur'an menjelaskan bahwa berdagang itu halal. Legalitas dalam perdagangan mengimplikasikan bahwa manusia bebas melakukan transaksi apapun selama itu masih berada dalam batasannya. Kebebasan dalam bisnis harus memperhatikan larangan serta tata aturan dalam kehidupan.³⁹

Kebebasan berdagang membutuhkan persetujuan bersama dan kesepakatan dari semua pihak. Persetujuan atau kontrak antara pihak yang berkepentingan merupakan syarat atas legalitas semua transaksi.

³⁸ Ma'had Tahfidh Yanbu'ul Qur'an, *Al-Qur'an bi Rasm 'Usmani dan Terjemahnya*, (Kudus: PT. Buya Barokah, 2014), hal.82

³⁹ *Ibid*, hal. 94

Kontrak yang dilakukan adalah saling menguntungkan kedua belah pihak dan tidak ada unsur paksaan, sehingga kedua belah pihak saling rela.⁴⁰

b. Keadilan/Persamaan

Aktivitas dalam dunia kerja dan bisnis harus terdapat keadilan atau persamaan. Pelaku usaha berkewajiban menciptakan suasana bisnis yang adil dan seimbang disetiap transaksinya.⁴¹ Prinsip keadilan tidak memandang dengan siapa transaksi dilakukan, sekalipun tidak suka terhadap rekan kerjanya.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ

قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْا اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا

تَعْمَلُوْنَ

Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.(Q.S. Al-Maidah: 8)⁴²

Prinsip keadilan mengajarkan kepada pelaku usaha untuk menepati janji atau kontrak yang telah dibuat. Melaksanakan tugas bisnis dengan semaksimal mungkin, tidak melakukan penyelewengan dan kelalaian.

⁴⁰ *Ibid*, hal. 96

⁴¹ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif....*, hal.46

⁴² Ma'had Tahfidh Yanbu'ul Qur'an, *Al-Qur'an...* hal.107

Kontrak yang dilakukan hendaknya ditulis, sesuai perintah dalam Al-Qur'an. Sehingga kesepakatan antara kedua pihak tidak memberatkan salah satunya. Terdapat keseimbangan dalam kontrak tersebut dan kontrak yang dituliskan dapat melindungi kedua belah pihak.⁴³

c. Etika

Etika adalah prinsip tingkah laku yang mengatur aktivitas berbisnis. Etika difahami sebagai akhlak atau adab yang bertujuan untuk mendidik moralitas manusia.⁴⁴ Beberapa etika dalam bisnis Islam adalah sebagai berikut⁴⁵:

- 1) Jujur dalam takaran dan timbangan
- 2) Menjual barang atau jasa yang halal serta bermutu baik
- 3) Tidak menyembunyikan kecacatan pada barang
- 4) Tidak main sumpah untuk meyakinkan pembeli
- 5) Murah hati
- 6) Tidak menyaingi kawan
- 7) Mencatat utang-piutang, hal ini untuk mengingatkan salah satu pihak dan menghindari kelalaian.
- 8) Motivasi untuk berbagi, mengeluarkan zakat atas kekayaan yang dimilikinya.

Etika dalam bisnis Islam menjunjung tinggi semangat saling percaya, kejujuran dan keadilan antara pelaku usaha. Sedangkan antara pemilik

⁴³ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis*...., hal. 106

⁴⁴ Veithzal Rivai, dkk., *Islamic Business and Economic Ethics*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hal.3

⁴⁵ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif*...., hal.42

perusahaan dengan karyawan berkembang semangat kekeluargaan.⁴⁶ Pelaku usaha harus memiliki amanah dengan menampilkan sikap keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal dan ihsan (berbuat yang terbaik) dalam segala hal. Pelaku usaha juga harus menyampaikan dengan bijak, sabar, argumentatif dan persuasif, sehingga akan menumbuhkan hubungan manusia yang solid dan kuat.

2. Transaksi Ijarah

Transportasi online menggunakan sistem sewa menyewa dalam bentuk jasa. Pengemudi memberikan jasa kepada penumpang dan penumpang memberikan upah kepada pengemudi. Sehingga dalam hal ini akan dikaji sistem jasa yang diberikan sesuai hukum bisnis Islam.

a. Pengertian Ijarah

Secara bahasa *ijarah* digunakan sebagai nama bagi *al-ajru* yang berarti “imbalan terhadap suatu pekerjaan (الجزاء على العمل) dan “pahala” (الثواب).⁴⁷ Arti lain dari *al ajru* tersebut adalah “ganti (*al-iwadh*). Kata *ijarah* juga dikatakan sebagai *al-ujroh* yang berarti upah atau sewa (*al-kara-a*).

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN),

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa

⁴⁶ Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economic*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hal.237

⁴⁷ Fathurohman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hal.150

atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.⁴⁸

Ijarah merupakan transaksi atas suatu manfaat yang mubah yang berupa barang tertentu atau yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan waktu tertentu, atau transaksi atas suatu pekerjaan yang diketahui dengan upah yang diketahui pula.⁴⁹

Ijarah adalah transaksi yang memiliki manfaat (jasa) dengan imbalan berdasarkan pada persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi, sehingga transaksi yang dilakukan tersebut sah.⁵⁰

b. Dasar Hukum

Jumhur ulama berpendapat bahwa *ijarah* syariatkan berdasarkan Al-Qur'an, As-Sunah, dan Ijma'.

1) Al-Qur'an

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَوَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ^ط

“Jika mereka menyusukan (anak-anakmu) untukmu, maka berikanlah kepada mereka upahnya”.(QS. Thalaq: 6)⁵¹

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ^ط إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٦﴾

قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَنِي حِجَجٍ^ط فَإِنْ

⁴⁸ Fatwa DSN No. 09/DSN-MUI/IV/2000

⁴⁹ Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar, et.all., *Ensiklopedi Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Madzhab*, terj. Miftahul Khairi, (Riyadh: Madarul-Wathan-Lin, 2004) hal.311

⁵⁰ Zainuddin bin Abdul Aziz Al-Malibari Al-Fannani, *Terjemah Fathul Mu'in*, terj.Moch Anwar, (Bandung: Sinar Baru, 2005), hal.933

⁵¹ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Departemen Agama Republik Indonesia*, (Bandung: Syaamil Qur'an, 2009), hal.559

أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ ^ط وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ ^ع سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ

الصَّالِحِينَ

Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya". Berkatalah Dia (Syu'aib): "Sesungguhnya aku bermaksud menikahkan kamu dengan salah seorang dari kedua anakku ini, atas dasar bahwa kamu bekerja denganku delapan tahun dan jika kamu cukupkan sepuluh tahun Maka itu adalah (suatu kebaikan) dari kamu, Maka aku tidak hendak memberati kamu dan kamu insya Allah akan mendapatiku Termasuk orang-orang yang baik". (QS. Al-Qashash: 26-27)⁵²

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ^ع نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ^ع وَرَفَعْنَا

بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا ^ط وَرَحِمْتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا

تَجْمَعُونَ

Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan. (QS. Az-Zukhruf: 32)⁵³

2) As-Sunah

Hadis dari Ibnu Abbas menurut riwayat al-Bukhariy:

⁵²Ibid., hal. 388

⁵³Ibid., hal. 491

وَعَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ احْتَجَمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
وَأَعْطَى الَّذِي حَجَمَهُ أَجْرَهُ وَلَوْ كَانَ حَرَامًا لَمْ يُعْطِهِ

(رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)

Ibnu Abbas berkata, “ Rasulullah Saw, berbekam dan memberikan upah kepada orang yang membekamnya. Seandainya hal itu haram beliau tentu tidak akan memberinya upah.” (HR. Bukhari).⁵⁴

قَالَ اللَّهُ : ثَلَاثَةٌ أَنَا خَصْمُهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ : رَجُلٌ أَعْطَى بِي ثُمَّ غَدَرَ، وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا
فَأَكَلَ ثَمَنَهُ، وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَاسْتَوْفَى مِنْهُ وَلَمْ يُعْطِ أَجْرَهُ

Allah berfirman, ‘ada tiga roang yang aku menjadi musuhnya pada hari kiamat: seorang yang memberi janji kepadaku kemudian menghianati, seorang yang menjual orang merdeka, lalu memakan harganya, dan seseorang yang mempekerjakan seorang pekerja, lalu pekerja itu telah menyelesaikan pekerjaannya, tetapi ia tidak memberikan upahnya. (HR. Bukhari)⁵⁵

⁵⁴Lutfi Arif, et. all., *Bulughul Maram Five in One*, (Jakarta: Noura Books Mizan Publika, 2012), hal. 545.

⁵⁵Abdullah bin Muhammad Ath-Thayyar, et.all., *Ensiklopedi Fiqih Muamalah...*, hal.315

وَعَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
 أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (رواه ابن ماجه)

Dari Ibnu Umar r.a. bahwa Rasulullah Saw. bersabda, “ Berikanlah upah kepada pekerja sebelum keringatnya mengering.” (HR.Ibnu Majah).⁵⁶

3) Ijma'

Umat Islam pada masa sahabat telah berijma' bahwa *ijarah* dibolehkan sebab bermanfaat bagi manusia.⁵⁷

c. Rukun dan Syarat

Rukun *ijarah* menurut jumhur ulama' terdiri atas tiga unsur, yaitu *aqidayn* (*mu'jir* dan *musta'jir*), *sigha* (*ijab* dan *qabul*), *ma'qud 'alayh* (*ujrah* dan manfaat).

1) Pelaku akad (*al-mu'jir* dan *al-musta'jir*)

Al-mu'jir () terkadang juga disebut dengan *al-ajir* (), yaitu pemilik benda yang menerima uang sewa atas suatu manfa'at. Sedang yang dimaksud dengan *al-musta'jir* () adalah orang yang menyewa (). Agar akad *ijarah* sah, pelaku akad ini diharuskan memenuhi syarat berikut:⁵⁸

a) Berakal, yaitu *ahliyatul aqidaini* (cakap berbuat). Tidak sah akad *ijarah* yang dilakukan orang gila dan anak, baik ia sebagai

⁵⁶Ibid, hal.547

⁵⁷Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah...*, hal. 125

⁵⁸Hasbi Ash shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1974), hal.

penyewa atau orang yang menyewakan, agar akad tersebut berlaku mengikat dan menimbulkan konsekwensi hukum, ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, untuk sahnya *Ijarah*, hanya mengemukakan satu syarat untuk pelaku akad, yaitu cakap hukum (baligh dan berakal).⁵⁹

- b) Saling Ridha, kedua belah pihak melakukan akad tersebut secara suka rela, terbebas dari paksaan dari pihak manapun. Konsekwensinya, kalau akad tersebut dilakukan atas dasar paksaan, maka akad tersebut tidak sah.⁶⁰

2) Shighah

Shighah yaitu ijab dan qabul. Transaksi sewa dinyatakan sah dengan memakai ijab. Imam Nawawi di dalam Syarah Muhadzdzab mengatakan⁶¹:

Sesungguhnya ketentuan yang berbeda dengan muathah (jual beli secara saling memberi tanpa ijab kabul) berlaku pada transaksi sewa-menyewa, transaksi gadai dan hibah.

Ijab qabul akad *ijarah* menurut mayoritas ulama Hanafiyyah mengatakan harus dilakukan dengan lafal *al-ijara* dan *al-ikrah* dengan berbagai perubahannya. Sehingga disesuaikan dalam sewa-menyewa dengan ucapan sewa yang menunjukkan secara jelas maksud milik atas manfaat.

3) *Ma'qud 'Alaih* (Manfaat Upah).

⁵⁹Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah...*, hal. 125

⁶⁰Muhammad Nawawi, *Tausyih 'Ala Ibni Qosim*, (Surabaya: Maktabah al-Hidayah, t.t), hal. 166

⁶¹Zainuddin bin Abdul Aziz Al-Malibari Al-Fannani, *Terjemah Fathul Mu'in...*, hal.934

Akad ijarah sebagaimana transaksi pertukaran lainnya, juga terdapat dua buah objek akad, yaitu benda/manfaat/pekerjaan dan uang sewa/upah.⁶²

Syarat barang/jasa yang diakadkan adalah sebagaimana berikut:

- a) Objek yang di-*ijarah*-kan dapat diserahterimakan baik manfaat maupun bendanya, maka tidak boleh menyewakan sesuatu yang tidak dapat diserahterimakan
- b) Manfaat dari objek yang di-*ijarah*-kan harus sesuatu yang dibolehkan oleh syara'.
- c) Manfaat dari objek yang akan di-*ijarah*-kan harus diketahui sehingga perselisihan dapat dihindari.
- d) Obyek *ijarah* harus diketahui dengan jelas bentuk, ukuran, sifat, tempat.
- e) Diketahui batas waktunya, awal dan akhirnya.
- f) Objek Benda yang disewakan disyaratkan kekal '*ain (zat)* nya.

Upah atau imbalan harus memenuhi syarat sebagaimana berikut:

- a) Upah atau imbalan adalah sesuatu yang dianggap harta dalam pandangan syari'at (*mal mutaqqawwim*) dan diketahui secara jelas jumlah, jenis dan sifatnya.

⁶² Fathurrahman djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian...*, hal.153

- b) Upah atau imbalan bukan manfaat atau jasa yang sama dengan yang disewakan.
- c) Jika menyewa barang, maka uang sewa dibayar pada akad sewa, kecuali ada bila dalam akad ditentukan lain.

3. Larangan dalam Bisnis Islam

Prinsip dasar yang telah ditetapkan dalam Islam mengenai bisnis adalah tolok ukur dari kepercayaan, kejujuran dan ketulusan. Prinsip bisnis tersebut sudah ada dalam Al-qur'an dan sunnah. Selain prinsip-prinsip bisnis, juga telah disebutkan larangan-larangan dalam berbisnis. Beberapa larangan utama adalah riba, gharar dan maysir. Larangan lainnya adalah memberikan takaran yang tidak benar, talaqi rukban, jual beli najsh dan iktikad tidak baik dalam transaksi bisnis lainnya.⁶³ Berikut akan dijelaskan larangan-larangan dalam bisnis:

a. Riba

Keadilan dalam bisnis dan perekonomian adalah ciri ekonomi yang sehat bagi masyarakat. Salah satu ajaran Islam adalah mewujudkan keadilan, bukan melakukan pemanfaatan dalam transaksi bisnis yang tidak adil. Mengambil harta milik orang lain dengan cara bathil dilarang oleh agama. Salah satu sumber yang menyebabkan tidak meratanya pendapatan adalah diterimanya keuntungan moneter dalam transaksi yang terjadi tanpa adanya dasar-dasar yang jelas. Dalam

⁶³ Endang Purwaningsih, *Hukum Bisnis*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010), hal.98

Islam hal ini disebut dengan riba dan sejumlah ayat dalam Al-qur'an secara jelas melarang riba.⁶⁴

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ

أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٣٨٨﴾

*dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui. (Q.S Al-Baqoroh: 188)*⁶⁵

وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ هُمُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ

عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾

*dan disebabkan mereka memakan riba, Padahal Sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih. (Q.S An-Nisa': 161)*⁶⁶

وَمَا آتَيْتُم مِّن رِّبَا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ

تُرِيدُونَ وَجَهَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضَعِفُونَ ﴿٣٩﴾

*dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya). (Q.S Ar-Rum: 39)*⁶⁷

⁶⁴ Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic...*, hal.501

⁶⁵ Ma'had Tahfidh Yanbu'ul Qur'an, *Al-Qur'an...* hal.28

⁶⁶ *Ibid.*, hal.

⁶⁷ *Ibid.*, hal 403

Menurut ayat diatas sebagian manusia menambahkan hartanya bukan untuk mencari ridho Allah, namun untuk mendapatkan manfaat dari untuk urusan dunianya.⁶⁸ Sejalan dengan dilarangnya riba dalam Al-Qur'an, Nabi Muhammad juga melarang transaksi yang mengandung Riba.

Dari Abu Hurairah r.a dari Nabi SAW katanya. Sungguh akan datang kepada manusia suatu zaman dimana seseorang tidak peduli lagi dengan harta yang ia ambil, apakah dari halal atau haram. (H.R Bukhari)⁶⁹

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَبِيعُوا
الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا مِثْلًا وَلَا تُشَفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ وَلَا تَبِيعُوا الْوَرِقَ بِالْوَرِقِ إِلَّا مِثْلًا
بِمِثْلٍ وَلَا تُشَفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ وَلَا تَبِيعُوا مِنْهَا غَائِبًا بِنَا جِزٍ

Dari Abu Sa'id Al-Khudry r.a, bahwa Rasulullah SAW bersabda, 'Janganlah kalian menjual emas dengan emas kecuali yang sama beratnya, janganlah kalian melebihi sebagian diatas sebagian yang lain, janganlahh kalian menjual perak dengan perak kecuali yang sama beratnya dan janganlah kalian melebihi sebagian diatas sebagian yang lain, dan janganlah kalian menjual yang tidak ada di antara barang-barang itu dengan yang ada. (HR. Bukhari – Muslim)⁷⁰

Riba sangat berseberangan dengan spirit kooperatif dalam ajaran Islam. riba mengandung hal yang merugikan dan merupakan bentuk dari kejahatan dalam ekonomi. Islam jelas menentang adanya bentuk

⁶⁸ Sayyid Qutb, *Tafsir Fi Zi lalil Qur'an*, hal.48 Jus.21

⁶⁹ Imam Abu Abdulloh Muhammad bin Ismail Al Bukhari., *Tarjamah Shahih Bukhari*, terj.Ahmad Sunarto (Semarang: CV. Asy-Syifa', 1992), hal.217

⁷⁰ Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Depok: Rajagrafindo Persada, 2014) hal.109

eksploitasi/kesewenang-wenangan dan mendorong kejujuran serta kesepakatan dengan seadil-adilnya antara manusia.

b. Gharar

Gharar yaitu ketidakpastian atau resiko yang disebabkan kurangnya kejelasan sehubungan dengan pokok masalah atau harga dalam kontrak atau perdagangan.⁷¹ Gharar artinya risiko, peluang atau bertaruh. Gharar merupakan transaksi yang konsekuensinya tidak diketahui oleh pihak lain, sehingga hal ini menimbulkan suatu ketidakpastian dalam kesepakatan. Misalnya adalah jual beli burung di udara, jual beli ikan dalam air. Gharar bisa dicegah dengan memenuhi standar-standar transaksi syarat-syarat dalam transaksi. Prinsip-prinsip yang umum untuk menghindari gharar dalam transaksi adalah sebagaimana berikut:

- 1) Bebas dari ketidakpastian yang berlebihan mengenai isi kontrak dan nilai berlawanan dalam pertukaran
- 2) Komoditinya harus jelas disebutkan, ditetapkan dan bisa dikirimkan serta diketahui dengan jelas oleh pihak-pihak berkontrak.
- 3) Kualitas dan kuantitas barang harus jelas
- 4) Kontrak harus jelas dan tidak boleh meragukan atau samar-samar
- 5) Dilarang ada ketidakpastian dalam ketersediaan, keberadaan dan pengiriman barang
- 6) Para pihak harus tahu keadaan terkini barang-barang tersebut.

⁷¹ Veithzal Rivai, dkk., *Islamic Business and...*, hal. 462

Larangan adanya gharar adalah untuk melindungi pihak yang melakukan transaksi. Pelaku usaha tidak boleh menanggung atau bertanggung jawab atas apapun yang secara tidak sadar tanpa pengetahuan semestinya, atau membuat dirinya mengambil resiko tanpa mengetahui akibat dan konsekuensinya.

c. Maysir

Maysir merupakan harta kekayaan yang didapatkan dengan mudah atau akuisisi kekayaan secara tak sengaja, mengambil hak dari orang lain atau tidak. Firman Allah dalam surah Al-Baqarah yat 219

﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ ۖ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعَةٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا

أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ۗ وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْغَفْوَةُ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ

الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١٩﴾

Mereka bertanya kepadamu tentang khamar dan judi. Katakanlah: "Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya". dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: " yang lebih dari keperluan." Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir. (Q.S Al-Baqoroh: 219)⁷²

Firman Allah swt. dalam surah Al-Maidah ayat 90-91

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ

الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقَعَ بَيْنَكُمْ

⁷² Ma'had Tahfidh Yanbu'ul Qur'an, Al-Qur'an... hal.33

الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَبْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيُصِدِّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ

مُنْتَهُونَ ﴿٩١﴾

Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah[434], adalah Termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan. Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang; Maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu). (Q.S Al-Maidah: 90-91)⁷³

Judi adalah salah satu bentuk maysir, karena berjudi adalah mempertaruhkan uangnya tanpa memikirkan resiko uang tersebut akan bertambah banyak atau justru akan hilang.⁷⁴ Adanya penarikan undian yang mengakibatkan pihak lain mendapat untung atas biaya dari pihak yang dirugikan, hal ini adalah dilarang. Terkadang terdapat pemilik usaha yang menawarkan barang-barangnya dengan memberikan tambahan barang pada hari tertentu sebagai insentif, tanpa adanya kupon undian, bentuk yang seperti ini diperbolehkan.

d. Larangan lainnya

- 1) Larangan najash adalah sebuah praktik dagang dimana seorang penjual menyuruh orang lain untuk memuji barang dagangannya atau melakukan penawaran dengan harga yang tinggi agar calon pembeli lain tertarik dengan barang dagangannya.⁷⁵

⁷³ *Ibid*, hal.122

⁷⁴ *Ibid*, hal.472

⁷⁵ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif....*, hal. 269

وَقَالَ ابْنُ أَبِي أَوْفَى التَّاجِشُ أَكَلُ رَبًّا خَائِنٌ وَهُوَ خِدَاعٌ بَاطِلٌ لَا يَحِلُّ. قَالَ النَّبِيُّ

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْحَدِيثُ فِي النَّارِ وَمَنْ عَمِلَ عَمَلًا لَيْسَ عَلَيْهِ أَمْرُنَا فَهُوَ رَدٌّ

Ibnu Abi Aufo berpendapat: “Orang yang melakukan najasy adalah pemakan riba, ia berkhiyanat juga penipu yang bathil, lagi pula tidak halal. Nabi Muhammad SAW bersabda: penipuan berada di neraka, dan barang siapa yang melakukan sesuatu pekerjaan yang tidak ada pada urusan kami, maka ia ditolak.”⁷⁶ (HR. Bukhari)

- 2) Talaqi rukban adalah perbuatan seseorang dimana dia mencegat orang-orang yang membawa barang dari desa dan membeli barang sebelum tiba di pasar.⁷⁷

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ تُتَلَّقِيَ الرُّكْبَانُ وَأَنْ يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ فَقُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَا يَكُنْ لَهُ سَمْسَارًا

Dari Abdulloh bin Abbas r.a, dia berkata, Rosulullah SAW melarang mencegat barang dagangan yang datang dan orang kota yang menjual barang bagi orang dusun. Aku (rawi) berkata: aku bertanya kepada Ibnu Abbas, apa makna perkataannya, ‘orang kota menjual barang bagi orang dusun’. Maka dia menjawab, ‘tidak mempunyai makelar’. (HR. Bukhari – Muslim)⁷⁸

- 3) Larangan terhadap kecurangan takaran atau timbangan, adanya praktik ini adalah bentuk dari merampas hak orang lain. Praktik ini memimbulkan ketidakpercayaan pembeli kepada pedagang. Allah berfirman:

⁷⁶ Imam Abu Abdulloh Muhammad bin Ismail Al Bukhari., *Tarjamah Shahih Bukhari...*, Hal.257

⁷⁷ *Ibid*

⁷⁸ Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis...*, hal.109

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ

أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ﴿٤﴾ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿٥﴾

يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾

kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa Sesungguhnya mereka akan dibangkitkan. pada suatu hari yang besar. (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam? (QS. Al-Muthoffin: 1-6)⁷⁹

Ayat tersebut merupakan peringatan keras terhadap pedagang yang berbuat curang. Melakukan kecurangan dalam timbangan adalah pelanggaran terhadap moral. Allah mengancam orang tersebut dengan ancaman masuk neraka wail. Terjadinya kecurangan menjadikan ketidakadilan dalam masyarakat, padahal keadilan harus diterapkan agar tidak terjadi perselisihan.

﴿ أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴿١٨١﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ

﴿١٨٢﴾ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿١٨٣﴾

sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang-orang yang merugikan. dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan; (QS. Asy-Syuara: 181-183)

﴿ أَلَّا تَطْغَوْا فِي الْمِيزَانِ ﴿١٨٤﴾

⁷⁹ Ma'had Tahfidh Yanbu'ul Qur'an, *Al-Qur'an...* hal.586

supaya kamu jangan melampaui batas tentang neraca itu.(QS. Ar-Rohman: 8)⁸⁰

- 4) Larangan rekayasa harga. Harga di pasar tidak boleh diintervensi oleh siapapun. Seperti dalam hadis Nabi Muhammad saw.

Anas meriwayatkan bahwa harga melambung pada masa Rasulullah saw. Kemudian masyarakat mengajukan usulan kepada Rasulullah “Ya Rosulullah hendaklah engkau menentukan harga”, kepada Rasulullah “Sesungguhnya Allah lah yang menentukan harga, yang menahan, melapangkan, dan memberikan rezeki. Sangat aku harapkan bahwa kelak aku menemui Allah dalam keadaan tidak seorangpun dari kamu menuntutku tentang kedzaliman dalam darah maupun harta”.

Dari hadis tersebut, Rasulullah tidak menentukan harga. Ketentuan harga diserahkan kepada mekanisme pasar alamiah. Hal ini dilakukan jika pasar dalam keadaan normal, apabila pasar dalam keadaan tidak sehat, maka pemerintah hendaknya menentukan harga yang adil sehingga tidak ada yang dirugikan.⁸¹

D. Hasil Penelitian Terdahulu

Berikut ini akan kami berikan contoh telaah pustaka dengan memberikan judul “Analisis Pengaruh Brand Loyalty, Brand Association, Brand Awareness dan Perceived Quality Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Dalam Menggunakan Jasa Gojek, PT Go-Jek Indonesia”, Nathania Yola Limento, Universitas Esa Unggul, Skripsi ini menggunakan metode kuantitatif dengan terfokus pada loyalitas, kesadaran masyarakat wilayah Ciledug – Tangerang terhadap Jasa Go-Jek. Persamaan penelitian ini adalah

⁸⁰ *Ibid.*, hal 530

⁸¹ Veithzal Rivai, dkk., *Islamic Business and...*, hal. 417

strategi yang diterapkan oleh perusahaan terhadap ketertarikan pelanggan. Perbedaannya adalah penelitian ini berbentuk kuantitatif, sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif dan ditinjau dari peraturan perundang-undangan dan etika bisnis Islam.⁸²

Penelitian dengan judul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Jasa Transportasi Online Gojek berdasarkan *Contract Drafting* dengan Akad *Musharakah* yang diterapkan oleh PT Gojek Indonesia Cabang Tidar Surabaya”, oleh Niamatus Sholikha, UIN Surabaya.⁸³ Skripsi ini terfokus pada kontrak yang dilaksanakan oleh PT Gojek dengan driver ditinjau dari hukum Islam. Persamaan dengan penelitian ini adalah objek yang dikaji merupakan transportasi online. Sedangkan perbedaannya adalah fokus penelitian dengan menggunakan strategi persaingan usaha jasa transportasi online dan tinjauan pada Etika Bisnis Islam.

Penelitian dengan judul “Perlindungan Hukum Bagi Pengguna Jasa Aplikasi Uber dan GrabCar Sebagai Angkutan Berbasis Online”, Yudhi Satria Bombing, Universitas Hassanuddin Makasar.⁸⁴ Skripsi ini terfokus pada Kedudukan Hukum Uber dan GrabCar, serta perlindungan hukum bagi pengguna Uber dan GrabCar. Persamaan dengan penelitian ini yakni pembahasannya berkaitan dengan jasa transportasi online dengan Aplikasi

⁸²Nathania Yola Limento, *Analisis Pengaruh Brand Loyalty, Brand Association, Brand Awareness dan Perceived Quality Terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan Dalam Menggunakan Jasa Gojek, PT Go-Jek Indonesia* (Jakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2016), hal.20

⁸³ Niamatus Sholikha, *Tinjauan Hukum Islam terhadap Jasa Transportasi Online Gojek berdasarkan Contract Drafting dengan Akad Musharakah yang diterapkan oleh PT Gojek Indonesia Cabang Tidar Surabaya*. (Surabaya: Skripsi tidak diterbitkan, 2016), hal.32

⁸⁴ Yudhi Satria Bombing, *Perlindungan Hukum Bagi Pengguna Jasa Aplikasi Uber dan GrabCar Sebagai Angkutan Berbasis Online*, (Makasar: Skripsi tidak diterbitkan, 2016), hal.55

Uber dan GrabCar. Sedangkan perbedaannya adalah tinjauan hukum yang dikaji oleh peneliti dan penelitian terfokus pada strategi persaingan usaha transportasi online.

Penelitian dengan judul “Implikasi Hukum Terhadap Penyelenggaraan Bisnis Angkutan Real Time Ride Sharing GrabCar atas Pengundangan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor PM 32 Tahun 2016”, Muhammad Husni Thamrin, Universitas Sebelas Maret. Sebuah jurnal yang fokus pada transportasi online grab yang mengaplikasikan sistem pelayanan angkutan dengan satu atau lebih perjalanan tanpa jadwal tetap serta adanya kesepakatan sebelum perjalanan.⁸⁵ Persamaan jurnal ini adalah objek dan tinjauan yang sama, sedangkan fokus penelitiannya berbeda, penelitian ini terfokus pada strategi persaingan usaha transportasi online GrabCar, Go-Car dan Uber di Surabaya.

⁸⁵ Muhammad Husni Thamrin, *Implikasi Hukum Terhadap Penyelenggaraan Bisnis Angkutan Real Time Ride Sharing GrabCar atas Pengundangan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor PM 32 Tahun 2016*, (Solo, Privat Law Vol.VII, 2016), hal.56