

PENINGKATAN MARGIN KEUNTUNGAN: PRAKTIK EFEKTIF JUAL BELI BAHAN BANGUNAN

Iqbal Rahmatullah¹, Mariana², Armia³

¹STIS Al-Hilal Sigli, Aceh, email: iqbalrma@gmail.com

²STIS Al-Hilal Sigli, Aceh, email: marianamer02@gmail.com

³MAN 8 Pidie, Aceh, email: armiathaleb@gmail.com

Received Date; 29 Juni 2023

Revised Date; 21 Juli 2023

Accepted Date; 26 Juli 2023

The Keywords:

Margins

Buy and sell

Building

Kata Kunci:

Margin

Jual Beli

Bangunan

ABSTRACT

This research aims to explore the effective practices of buying and selling building materials at the Hidup Subur building shop in Sigli City. The research method used is a qualitative method with the application of field research, which involves interview techniques, documentation and observation to collect data in the field. The research results show that the practice of adding prices in the buying and selling of building materials at the Hidup Subur store creates ethical problems, including price manipulation and non-transparency. Although it provides benefits to sellers and builders, it can be detrimental to homeowners or consumers. It is important to improve transparency, honor initial agreements, and assign responsibility for customer complaints to maintain business ethics. The practice of buying and selling building materials using an additional price system has an impact on all parties involved. Although builders and sellers view it as a common and mutually beneficial practice, homeowners as consumers are sometimes unaware of the added costs. Awareness of this practice needs to be increased, and its ethical and legal aspects need to be further evaluated.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi praktik efektif jual beli bahan bangunan di toko bangunan Hidup Subur kota Sigli. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan penerapan field research, yang melibatkan teknik wawancara, dokumentasi, dan observasi untuk mengumpulkan data di lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Praktik tambahan harga dalam jual beli bahan bangunan di toko Hidup Subur menciptakan masalah etis, termasuk manipulasi harga dan ketidaktransparanan. Meskipun memberikan keuntungan bagi penjual dan tukang bangunan, dapat merugikan pemilik rumah atau konsumen. Penting untuk memperbaiki transparansi, menghormati kesepakatan awal, dan memberikan tanggung jawab atas keluhan pelanggan untuk menjaga etika bisnis. Praktik jual beli bahan bangunan dengan sistem tambahan harga ini memiliki dampak pada semua pihak yang terlibat. Meskipun tukang bangunan dan penjual memandangnya sebagai praktik yang umum dan saling menguntungkan, pemilik rumah sebagai konsumen terkadang

tidak menyadari adanya penambahan biaya. Kesadaran akan praktik ini perlu ditingkatkan, dan aspek etis dan hukumnya perlu dievaluasi lebih lanjut.
--

PENDAHULUAN

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang memiliki nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak. Pihak satu menerima benda-benda, dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah disepakati dan dibenarkan secara syariah. Sesuai dengan ketentuan hukum, maksudnya adalah memenuhi persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan jual beli. Jika syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi, itu berarti tidak sesuai dengan kehendak syariah (Suhendi, 2011).

Jual beli merupakan akad yang sangat umum digunakan oleh masyarakat karena dalam pemenuhan kebutuhan mereka, masyarakat tidak dapat menghindari dari menggunakan akad ini. Dari akad jual beli, masyarakat dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, seperti kebutuhan pokok (primer), kebutuhan tambahan (sekunder), dan kebutuhan tersier. Jual beli benda yang terlihat terjadi saat melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjual belikan, di mana penjual dan pembeli berada di depan satu sama lain. Hal ini umum dilakukan oleh masyarakat dan dianggap sah, seperti membeli beras di pasar (Hamzani, 2016; Ikkal & Chaliddin, 2022; MPU, 2017).

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang memiliki nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak. Pihak satu menerima benda-benda, dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah disepakati syariah. Menurut Hanafiah, pengertian jual beli atau al-ba'i secara definitif adalah tukar menukar harta benda atau sesuatu yang diinginkan dengan sesuatu yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat (Mariana & Murthaza, 2019; Nur fitria, 2017).

Toko bangunan yang terletak di area kota Sigli, seorang tukang bangunan melakukan pembelian bahan bangunan untuk keperluan mendirikan rumah. Saat tukang bangunan datang ke toko, harga bahan bangunan mengalami perubahan dengan perhitungan tertentu. Pihak pertama, yaitu pemilik toko atau penjual bahan bangunan, biasanya menjual keramik seharga Rp70.000,- per kotak. Di sini, konsumen atau pihak kedua memberikan kepercayaan sepenuhnya kepada tukang bangunan, baik dalam memilih bahan bangunan yang terbaik maupun dalam transaksi pembayaran. Namun, harga yang dibayarkan oleh tukang bangunan ditambah sejumlah Rp5.000,-. Tukang bangunan membeli 50 kotak keramik dengan total harga Rp3.750.000,-.

Pihak kedua atau konsumen merasa dirugikan karena dikenakan ongkos tambahan sebesar Rp250.000,- untuk pihak ketiga, yaitu tukang bangunan, tanpa adanya kesepakatan sebelumnya. Praktik ini umumnya terjadi di berbagai toko bangunan, meskipun tidak banyak yang mengetahuinya. Meskipun menjadi perantara dalam dunia bisnis diperbolehkan, namun harus sesuai dengan aturan hukum yang berlaku. Dalam dinamika industri konstruksi, praktik jual beli bahan bangunan menjadi unsur kritis yang memengaruhi kelangsungan dan keberhasilan bisnis. Pemahaman mendalam terhadap strategi efektif dalam jual beli bahan bangunan menjadi kunci untuk mengoptimalkan margin keuntungan dan membangun fondasi keuangan yang kuat dalam bisnis konstruksi.

Berdasarkan perubahan kebutuhan dan tuntutan pasar, pelaku bisnis bangunan perlu menjelajahi praktik-praktik baru yang dapat meningkatkan efisiensi dan keuntungan. Peningkatan margin keuntungan bukan hanya sekadar tujuan bisnis semata, tetapi juga mencerminkan kemampuan bisnis untuk bersaing di pasar yang kompetitif.

Penelitian ini akan mengeksplorasi praktik efektif dalam jual beli bahan bangunan yang dapat membawa dampak positif terhadap margin keuntungan bisnis konstruksi (Nainggolan, 2017). Dengan mengidentifikasi strategi-strategi yang terbukti berhasil, penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan berharga bagi pelaku bisnis dalam mengoptimalkan operasional mereka dan meraih keberhasilan finansial. Melalui analisis mendalam terhadap praktik-praktik yang telah terbukti sukses, penelitian ini bertujuan untuk menggali potensi inovasi dan perbaikan dalam sistem jual beli bahan bangunan. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini akan memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan industri konstruksi secara keseluruhan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi pendekatan deskriptif kualitatif dengan tujuan utama untuk memberikan gambaran yang akurat tentang praktik gharar dalam pemberian voucher promo Shopee dalam konteks hukum Islam. Pemilihan pendekatan deskriptif kualitatif dipertimbangkan karena penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena yang kompleks tanpa melakukan inferensi atau pengujian hipotesis yang bersifat kuat (Mariana & Amri, 2021; Sugiyono, 2014).

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang detail dan lengkap mengenai suatu variabel mandiri atau fenomena tanpa melakukan perbandingan atau menghubungkannya dengan variabel lain. Tujuan utama penelitian deskriptif murni adalah untuk mendeskripsikan karakteristik, sifat, dan kualitas dari variabel yang diamati (Mariana, 2022; Mariana et al., 2018).

Pendekatan yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yang menekankan pemahaman terhadap konteks alami tempat penelitian dengan peneliti sebagai instrumen utama. Pengumpulan data dilakukan dengan menggabungkan berbagai teknik, sedangkan analisis data bersifat induktif. Hasil penelitian kualitatif lebih difokuskan pada pemahaman konteks daripada generalisasi, menciptakan pemahaman yang mendalam tentang fenomena yang diteliti (Mariana & Ibrahim, 2021; Mariana, 2019; Mariana & Amri, 2021; Nufiar et al., 2022). Jenis penelitian yang diambil adalah penelitian lapangan, Menggunakan teknik pengumpulan data seperti kuesioner, wawancara, observasi, atau studi dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang diperlukan terkait variabel atau fenomena yang diamati (Azimi, 2022).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Peningkatan Margin Keuntungan

Praktik jual beli dengan sistem tambahan harga, seperti yang terjadi di toko bangunan Hidup Subur, dapat dianggap sebagai strategi untuk meningkatkan margin keuntungan. Beberapa pihak, seperti penjual dan tukang bangunan, merasa mendapatkan keuntungan dari praktik ini. Namun, perlu diperhatikan bahwa ada beberapa aspek yang dapat menimbulkan kekhawatiran etis dan hukum (Iltiham, 2020):

1. Manipulasi harga: manipulasi harga, seperti yang dijelaskan dalam penjelasan Anda, dengan sengaja menambahkan harga pada nota pembelian, dapat dianggap tidak etis. Hal ini bisa merugikan pemilik rumah atau konsumen yang seharusnya membayar harga yang sebenarnya (Rachman & Pratama, 2018).
2. Ketidaktransparanan: tidak memberitahu pemilik rumah atau konsumen tentang penambahan harga bisa dianggap tidak transparan. Setiap transaksi bisnis seharusnya didasarkan pada kejelasan dan kejujuran.
3. Ketidapatuhan terhadap kesepakatan awal: jika ada kesepakatan awal antara tukang bangunan dan pemilik rumah, seperti batasan maksimum jumlah tambahan harga, pelanggaran terhadap kesepakatan ini dapat menimbulkan konflik dan ketidakpuasan.
4. Tidak bertanggung jawab atas keluhan: pihak penjual atau pemilik toko yang tidak mau bertanggung jawab atas keluhan terkait penambahan harga bisa merugikan reputasi bisnis. Pelayanan yang baik dan tanggung jawab terhadap pelanggan sangat penting dalam menjaga kepercayaan.
5. Keterlibatan tidak adil: pemilik rumah atau konsumen dapat merasa diperlakukan tidak adil karena penambahan biaya tersebut seharusnya

merupakan tanggung jawab tukang bangunan, bukan mereka yang harus membayarnya.

6. Pelanggaran etika bisnis: pelanggaran terhadap prinsip-prinsip etika bisnis, seperti kejujuran, transparansi, dan tanggung jawab sosial, dapat merugikan citra bisnis toko bangunan (Mariana & Murthaza, 2019; Nuraini, 2019).

Praktik Efektif Jual Beli Bahan Bangunan

Praktik jual beli bahan bangunan dengan sistem tambahan harga di toko bangunan Hidup Subur, kota Sigli, mencerminkan dinamika kompleks dalam industri konstruksi. Melibatkan tukang bangunan, penjual bahan bangunan, dan pemilik rumah sebagai konsumen, praktik ini menunjukkan cara penetapan harga, penambahan biaya, dan perjanjian antara ketiganya membentuk sistem yang memengaruhi keuntungan dan kerugian masing-masing pihak.

Penjual bahan bangunan, yang diwakili oleh toko bangunan Hidup Subur, memiliki peran krusial dalam menetapkan harga. Pengetahuan penjual tentang bahan bangunan memungkinkan mereka menilai nilai tambah atau penambahan harga yang dapat diterima oleh tukang bangunan. Dalam konteks ini, penjual tidak hanya memperoleh keuntungan dari penjualan bahan bangunan tetapi juga melalui kemitraan dengan tukang bangunan yang membawa konsumen ke toko.

Tukang bangunan, sebagai perantara utama antara penjual dan pemilik rumah, memperoleh keuntungan ganda. Pertama, mereka menerima upah dari buruh tukang yang mereka pekerjakan, dan kedua, mereka mendapatkan bonus dari toko bangunan. Bonus ini bervariasi tergantung pada jumlah pembelian bahan bangunan yang dilakukan oleh tukang bangunan.

Praktik ini melibatkan akad jual beli secara lisan dan tertulis, di mana tukang bangunan dan penjual menggunakan nota sebagai bukti transaksi. Namun, ada catatan manipulasi dalam nota, seperti penambahan harga pada keramik dari Rp70.000 per kotak menjadi Rp75.000 per kotak, yang diberikan kepada tukang bangunan.

Selain itu, transaksi pembelian bahan bangunan dapat dilakukan secara tunai. Setelah pembayaran selesai, penjual memberikan bonus atau penambahan harga pada nota pembelian. Meskipun konsumen tidak menyadari penambahan harga ini, tukang bangunan memandangnya sebagai ongkos atau fee yang sudah menjadi praktik umum dalam pembelian bahan bangunan.

Selama praktik ini berlangsung di toko bangunan Hidup Subur, tampaknya tidak ada keluhan dari konsumen atau pemilik rumah terhadap penambahan harga. Penjual atau pemilik toko bersedia melayani pembeli yang mengajukan keluhan terkait mutu barang atau cacat setelah jual beli berlangsung, tetapi hanya dalam bentuk penukaran atau penggantian dengan barang lain.

Kesimpulan, praktik jual beli bahan bangunan dengan sistem tambahan harga ini memiliki dampak pada semua pihak yang terlibat. Meskipun tukang bangunan dan penjual memandangnya sebagai praktik yang umum dan saling menguntungkan, pemilik rumah sebagai konsumen terkadang tidak menyadari adanya penambahan biaya. Kesadaran akan praktik ini perlu ditingkatkan, dan aspek etis dan hukumnya perlu dievaluasi lebih lanjut.

KESIMPULAN

Praktik jual beli bahan bangunan dengan sistem tambahan harga ini memiliki dampak pada semua pihak yang terlibat. Meskipun tukang bangunan dan penjual memandangnya sebagai praktik yang umum dan saling menguntungkan, pemilik rumah sebagai konsumen terkadang tidak menyadari adanya penambahan biaya. Kesadaran akan praktik ini perlu ditingkatkan, dan aspek etis dan hukumnya perlu dievaluasi lebih lanjut.

Praktik tambahan harga dalam jual beli bahan bangunan di toko Hidup Subur menciptakan masalah etis, termasuk manipulasi harga dan ketidaktransparanan. Meskipun memberikan keuntungan bagi penjual dan tukang bangunan, dapat merugikan pemilik rumah atau konsumen. Penting untuk memperbaiki transparansi, menghormati kesepakatan awal, dan memberikan tanggung jawab atas keluhan pelanggan untuk menjaga etika bisnis.

SARAN

1. Memastikan bahwa semua harga barang ditampilkan dengan jelas dan akurat pada nota pembelian, tanpa manipulasi. Memberikan informasi yang transparan kepada pemilik rumah sebelum transaksi dapat menghindari ketidakpuasan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.
2. Mendorong praktik penandatanganan kesepakatan tertulis antara tukang bangunan dan pemilik rumah sebelum transaksi. Kesepakatan ini harus mencakup batasan jumlah tambahan harga yang dapat diterima, menciptakan kerangka yang jelas dan menghindari konflik di kemudian hari.

REFERENCES

- Azimi, Z. (2022). Praktek Pembayaran Angsuran Kredit Jual Beli Sepeda Motor. *Jurnal Tahqiqah : Jurnal Ilmiah Pemikiran Hukum Islam*, 16(2), 25–31.
- Hamzani, A. I. (2016). Legalitas Murabahah sebagai Sistem Operasional Perbankan Islam Menurut Abdullah Saeed. *Ekonomica Sharia*, 2(Vol 2 No 1 (2016): Jurnal Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah-Agu), 1–8.

- <https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/esha/article/view/87/76>
- Ikkal, M., & Chaliddin. (2022). Akad Murabahah dalam Islam. *Journal Syariah Economic Law*, 1(2), 143–156. <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i2.896>
- Iltiham, M. F. (2020). Mekanisme Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah. *Malia (Terakreditasi)*, 12(1), 109–124. <https://doi.org/10.35891/ml.v12i1.2386>
- Mariana. (2022). *Informasi Akuntansi dan Keputusan kredit*. Bintang Semesta Media.
- Mariana, & Ibrahim. (2021). Peran DPR dalam Pengangkatan Duta Besar Setelah Amandemen UUD 1945. *Jurnal Tahqiq*, 15(1), 1–14.
- Mariana, M. (2019). Penetapan Harga Penjualan Gas Lpg Bersubsidi Di Kecamatan Mutiara Ditinjau Menurut Hukum Islam. *Jurnal Tahqiq: Jurnal Ilmiah Pemikiran Hukum Islam*, 13(2), 190–203.
- Mariana, M., & Amri, A. (2021). Hawalah Mutlaqah dalam Perspektif Syafi'iyah dan Hanafiyah. *SINTESA: Jurnal Kajian Islam Dan Sosial Keagamaan*, 1(2), 136–147. <https://jurnal.kopertais5aceh.or.id/index.php/SINTESA/article/view/182>
- Mariana, M., & Murthaza, M. (2019). Etika Bisnis dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus pada Swalayan Kota Sigli). *Jurnal Tahqiq: Jurnal Ilmiah Pemikiran Hukum Islam*, 13(1), 62–72. <https://www.researchgate.net/publication/342378823>
- Mariana, M., Nadirsyah, N., & Abdullah, S. (2018). Accounting Information, Non-Accounting Information and Lending Decision. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 8(2), 177–186. <https://doi.org/10.22219/jrak.v8i>
- MPU. (2017). *Fatwa DSN MUI tentang Jual Beli Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang jual beli*. MPU Aceh.
- Nainggolan, D. K. (2017). *Pengaruh Profitabilitas Dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Sub Sektor Konstruksi Dan Bangunan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*. 3(2), 71–78.
- Nufiar, Rahmad, Safriadi, & Mariana. (2022). Determination Of The Cost Maintenance Of Pawned Goods In Islamic Law The Perspective. *Baltic Journal of Law & Politics*, 15(3), 1561–1570. <https://doi.org/10.2478/bjlp-2022-002107>
- Nur fitria, T. (2017). Bisnis Jual Beli Online(Online shop) Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 03(2477–6157), 52–53.
- Nuraini, P. (2019). Dampak Ekonomi dari Ihtikar dan Siyasa Al-Ighraq dalam Konsep Jual Beli. *Al-Hikmah: Jurnal Agama Dan Ilmu Pengetahuan*, 16(1), 36–50. [https://doi.org/10.25299/jaip.2019.vol16\(1\).2914](https://doi.org/10.25299/jaip.2019.vol16(1).2914)
- Rachman, A., & Pratama, E. (2018). Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah. *Islaminomics: Journal of Islamic Economics, Business and Finance*, 7(2). <https://doi.org/10.47903/ji.v7i2.52>
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta.
- Suhendi, H. (2011). *Fiqh Muamalah*. Rajawali.