

Edisi 170 | Agustus 2021

Hadila

Sahabat Keluarga Menuju Takwa

"Memahami Baby Blues"

Aku Cinta Indonesia

HadilaKidz

Dari Konflik Menuju Harmoni

Mahligai

Mimpi Rasulullah Saw

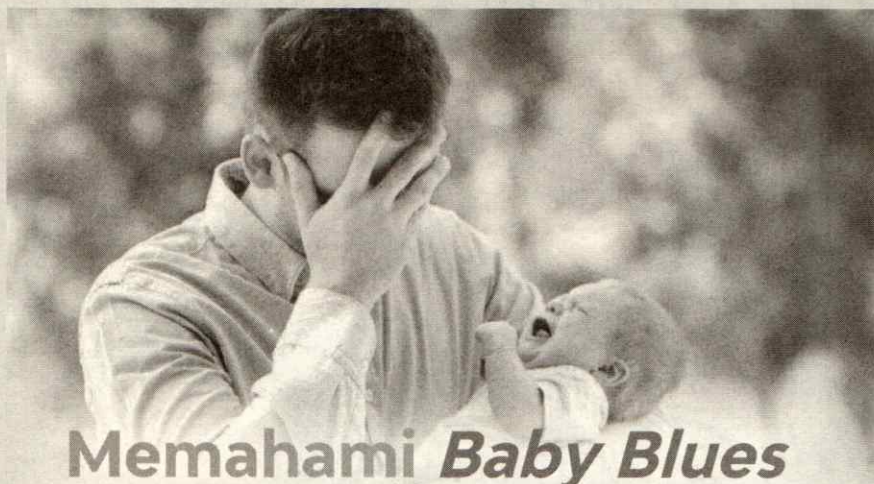
Telaga



91772087351009

www.hadila.co.id





Memahami *Baby Blues*

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatub

Alhamdulillahirabbil 'alamin.

Selawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Rasulullah Muhammad Saw.

Sahabat *Hadila* yang dimuliakan Allah Swt, momen kelahiran buah hati mestinya menjadi momen yang sangat membahagiakan bagi pasangan suami istri. Namun bagi sebagian perempuan, momen kelahiran justru menjadi awal masalah baru. Yaitu bagi mereka yang mengalami *baby blues syndrome*.

Hadila edisi Agustus hadir dengan tema utama *Memahami Baby Blues Syndrome*. Tema ini diharapkan bisa memberikan pengetahuan kepada pembaca tentang apa yang harus dilakukan seorang ibu hamil, agar ketika melahirkan

tidak mengalami *baby blues syndrom*, bagaimana dukungan yang bisa diberikan suami dan anggota keluarga lainnya, sehingga istri atau keluarga yang melahirkan, merasa nyaman dan tidak mengalami *baby blues syndrome*.

Selain topik utama, *Hadila* juga hadir dengan rubrik-rubrik menarik lainnya. Antara lain tentang keuangan untuk *travelling* di rubrik *Konsultasi Keuangan*, rubrik untuk ananda di *HadilaKidz*, rubrik untuk remaja di *HadilaTeen*, dan lainnya. Semoga kehadiran *Hadila* senantiasa menemani keluarga muslim di manapun berada.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatub.



Sampul : Smart Media Prima
Foto : Freepik/Hadila



www.hadila.co.id
Majalah Hadila
majalahhadila
@sahabathadila

Daftar Isi

Salam Redaksi	02	HadilaTeen	33
Fokus Utama	05	Motivasi	37
Quranic Parenting	10	Tsaqofah	38
Syarah Hadis	12	Mahligai	40
Ekonomi Syariah	14	Golden	42
Konsultasi Keuangan	16	Kecantikan	44
Konsultasi Keluarga	18	Napak Tilas	46
Konsultasi Tumbuh		Sahabat Hadila	48
Kembang	21	Rahasia Sehat	50
Konsultasi Kesehatan	23	Usaha Kita	52
HadilaKidz	25	Taman Qolbu	54
Konsultasi Syariah	30	Telaga	56

Hadila

Sahabat Keluarga Menuju Takwa

Terbit Sejak November 2006

Penerbit

PT SMART MEDIA PRIMA

Komisaris Utama : Danie H. Soe'oed. **Direktur Perusahaan :** Hafidz Muftisany.
Manajer Marketing : Fitriyanto. **Manajer Keuangan :** Anton Mashudi

Pemimpin Umum : Supomo. **Pemimpin Redaksi :** Eni Widiastuti. **Kepala Desain:**
Tria Diana Shofa. **Redaktur Senior :** Mulyanto Utomo. **Redaktur Pelaksana :** Ibnu
Majah. **Reporter :** Afroh Ellyfa, Dinna Septiana. **Tata Letak :** Nana. **Ilustrator :** Irawan
Nur Adi Kuncoro

Kontributor: Tajudin Poggo (Ikadi), Sinta Yudisia, Wirianingsih, Supomo, Jumadi
Subur, Cahyadi Takariawan, M. Dian Nafi', Laily Dwi Arsyianti, Mukhammad Shokheh,
Hakimuddin Salim, Tamim Aziz, Nursilaturohmah, Ahmad Djalaluddin, Zata Yumni,
Fayanna, Budhi Purwanto

Pemasaran/Iklan : 082136929111

Alamat Redaksi : Griya Smart, Jl Tentara Pelajar, Bolon, Colomadu, Karanganyar

Hotline : 085226057212 | majalah_hadila@yahoo.com



Dr. Ahmad Djalaluddin, Lc. MA.

Pakar Ekonomi Syariah
Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Ngepruk Harga

Istilah ‘ngepruk harga’ menjadi viral di media sosial. ‘Ngepruk harga’ adalah istilah bagi praktik menerapkan harga tak wajar atas suatu komoditas. Kasus ‘ngepruk harga’ menuai pro dan kontra. Konsumen menganggap harga terlalu tinggi, sedangkan pedagang menganggapnya wajar, mengingat beberapa komponen yang membentuk harga. Transaksi islami menghendaki harga yang adil. Keadilan merupakan prinsip Islam yang berlaku di semua ruang kehidupan, termasuk dalam perdagangan. Harga adil dimaknai sebagai harga yang tidak mengandung kezaliman atau unsur eksploitatif. Harga adil berpihak kepada penjual dan pembeli, memberi manfaat bagi keduanya secara adil. Harga adil menjanjikan keuntungan normal bagi penjual, dan memberikan manfaat kepada pembeli yang setara dengan harga yang dibayarkan. Rasulullah *shallallahu ‘alaibi wa sallam* menolak permintaan *tas’ir* (regulasi harga), karena beliau tidak ingin menzalimi pedagang atau pembeli.

Keengganan Rasulullah dalam *tas’ir* ini, oleh Ibnu Taimiyah dalam *Al-Hisbah* dijelaskan, “Jika

penduduk menjual dagangannya dengan normal dan wajar (*al-wajb al-ma’ruf*), tanpa zalim dan tidak menggunakan cara yang tak adil, kemudian harga itu meningkat karena faktor kekurangan persediaan barang itu atau bertambahnya jumlah penduduk (meningkatnya permintaan), maka yang demikian adalah karena Allah. Dalam kondisi seperti itu, memaksa penjual agar menjual dagangannya dengan harga tertentu merupakan paksaan yang salah (*ikrah bi ghairi haq*).”

Rasulullah Saw tidak menetapkan batasan kuantitatif laba. Berapa persen laba yang diperkenankan, tidak ditentukan oleh Rasulullah. Meskipun demikian, di antara ulama berijtihad bahwa 1/3 merupakan angka maksimal bagi besaran laba, sebagaimana Syekh Wahbah Zuhaili yang menggunakan hadis sedekah (wasiat) yang menganggap angka 1/3 itu besar (banyak). Tetapi, Rasulullah pernah mengizinkan Urwah Al-Bariqi mengambil laba hingga 100% dalam kisah yang diceritakan oleh Imam al-Bukhari. Rasulullah memberi Urwah satu dinar untuk membeli kambing. Dengan satu dinar itu Urwah memperoleh dua kambing. Ternyata,

ada pembeli yang berminat membeli seekor kambing dari Urwah. Sahabat Nabi itu menyetujui melepas seekor kambing dengan harga satu dinar. Setelah itu Urwah menemui Nabi dan menyerahkan seekor kambing dan uang satu dinar. Rasulullah menerima dan mendoakan keberkahan bagi Urwah. Rasulullah mengesahkan laba 100 persen yang diperoleh Urwah Al-Bariqi.

Riwayat Urwah Al-Bariqi ini menandai konsep kebebasan harga dalam Islam. Bahwa para pedagang bebas memasang harga atas komoditas yang dijual, selama tidak ada unsur penipuan, rekayasa atau eksploitasi. Islam melarang praktik *ihthikar*, yaitu merekayasa penawaran dengan cara menimbun produk agar tercipta kelangkaan dan kenaikan harga. Islam juga melarang praktik *najasy*, yaitu rekayasa permintaan guna mengesankan banyaknya peminat atas suatu komoditas sehingga pedagang leluasa menaikkan harga. Islam juga melarang praktik *ghaban*, yaitu menaikkan harga kepada orang yang tidak mengetahuinya. Ma`qil bin Yasar—*radliyallahu*—meriwayatkan bahwa pihak-pihak yang melakukan praktik zalim dan eksploitatif yang berdampak pada kenaikan harga diancam dengan azab neraka (H.R. Ahmad).

Beberapa larangan eksploitasi dalam harga ini menandai batasan moralitas dalam harga dan laba. Rasulullah Saw tidak menetapkan batasan kuantitatif, tetapi mendorong para pedagang agar mengedepankan akhlak dalam harga. Kata Rasulullah dalam salah

satu hadisnya, “(Semoga) Allah Ta`ala mencurahkan rahmat-Nya kepada orang yang memudahkan dalam menjual, dalam membeli, dan dalam menuntut hak.” (H.R. Al-Bukhari).

Kata memudahkan (*samahab*) dalam hadis ini oleh Asyraf Muhammad Dawwabah dapat diterapkan dalam harga. Baginya, *samahab* berarti tidak membebani konsumen dengan beban harga yang tinggi. Imam Al-Ghazali mendukung perilaku ini bahkan menegaskan satu hukum bisnis bahwa dengan laba rendah seorang pedagang akan meraup keuntungan yang besar. Laba rendah menjamin percepatan sirkulasi bisnis dan menaikkan volume penjualan. Kemudahan dalam harga ini, oleh Dawwabah juga diterapkan dalam sikap yang memaklumi praktik pedagang kecil yang menjual dengan harga ‘sedikit’ tinggi. Karena boleh jadi mereka sedang membutuhkan uang agar bisa bertahan hidup.

Pedagang hendaknya mengutamakan harga dan laba berkah dengan mengedepankan *samahab* (kemudahan dalam harga) dan menghindari praktik zalim dan eksploitatif. Pembeli hendaknya arif dalam bersikap terhadap pedagang, karena boleh jadi harga itu dipengaruhi oleh biaya-biaya yang ditanggung oleh pedagang. Pemerintah seyogyanya tidak hanya fokus pada ‘harga’ yang ditawarkan pedagang, tetapi memastikan bahwa berlakunya *samahab* (kemudahan) bagi pedagang dalam memperoleh faktor-faktor produksi. Tidak ada kezaliman kepada konsumen, juga tidak ada kezaliman kepada produsen. <>