

**PRAKTEK JUAL BELI CENGKEH DI DESA KAILI
KECAMATAN SULI BARAT DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana
Ekonomi Syariah (SE) Pada Prodi Ekonomi Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh,

ISMAIL

NIM 13.16.4.0060

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2017

**PRAKTEK JUAL BELI CENGKEH DI DESA KAILI
KECAMATAN SULI BARAT DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana
Ekonomi Syariah (SE) Pada Prodi Ekonomi Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh,

ISMAIL

NIM 13.16.4.0060

Dibimbing oleh:

1. Dr Helmi Kamal, M.HI.

2. Zainuddin S.SE.,M.Ak.

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2017

ABSTRAK

ISMAIL 2017. “*Praktek Jual Beli Cengkeh di Desa Kaili Kecamatan Suli Barat Dalam Perspektif Ekonomi Islam pada Masyarakat Petani Desa Kaili Kecamatan Suli Barat*”. Skripsi Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo Pembimbing (I) Dr Helmi Kamal, M.HI. pembimbing II Zainuddin, S.SE.,M.Ak.

Kata Kunci: Praktek Jual Beli Cengkeh, Pandangan Ekonomi Islam.

Skripsi ini membahas tentang praktek jual beli cengkeh di Desa Kaili Kecamatan Suli Barat dalam perspektif ekonomi Islam pada masyarakat petani Desa Kaili Kecamatan Suli. Penelitian ini mengangkat beberapa permasalahan yakni: Bagaimana praktek jual beli dapat meningkatkan volume penjualan cengkeh di desa Kaili di Kec. Suli Barat dalam perspektif ekonomi Islam.

Penelitian ini adalah penelitian *kualitatif*, dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Informan penelitian ini, adalah sejumlah pedagang dan pembeli cengkeh yang ada di Desa Kaili Kecamatan Suli Barat. Pemilihan subjek penelitian digunakan dengan metode *purposive sample* yakni pengambilan sampel yang didasarkan pada tujuan tertentu. Tehnik analisis yang digunakan ialah deduktif dan induktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk melihat praktek jual beli cengkeh dalam perspektif ekonomi Islam pada masyarakat petani Desa Kaili Kecamatan Suli dapat dilihat bahwa proses pelaksanaan jual beli cengkeh di Desa Kaili terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya, masyarakat Kaili melakukan Transaksi jual beli cengkeh diberbagai tempat dimana mereka bertemu. Tetapi keseringan mereka melakukan transaksi jual beli tersebut di rumah si pembeli.

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي أَنْعَمَنَا بِنِعْمَةِ الْإِيمَانِ وَالْإِسْلَامِ. وَنُصَلِّي وَنُسَلِّمُ عَلَى
خَيْرِ الْأَنْبَاءِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji dan syukur kehadiran Allah swt, atas Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini walaupun dalam bentuk yang sederhana. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda kita Nabi Besar Muhammad saw, yang selalu kita nantikan syafa'at-Nya di akhir nanti.

Dalam proses penyusunan penulis banyak mendapat bantuan bimbingan, dorongan dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

Kedua Orang Tua tercinta, Bapak Basir dan Mama Jumaida yang dengan penuh kesabaran, pengorbanan dan tetesan keringat tak kenal lelah siang dan malam dalam memberikan kasih sayangnya berupa dukungan moral maupun material, mulai awal perkuliahan sampai proses penyelesaian studi.

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag, Sebagai Rektor IAIN Palopo, Wakil Rektor I, Dr. Rustan S, M., Hum, Wakil Rektor II, Dr. Achmad Syarief Iskandar, S.E., M.M, dan Wakil Rektor III, Dr. Hasbi, M., Ag. yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.

2. Dr. Hj. Ramlah M., M.M., Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Dr. Takdir, M.H., Dr. Rahmawati, M.Ag., Dr. Muh. Tahmid Nur, M.Ag., selaku pembantu dekan I, II, III, yang telah banyak membantu di dalam menyelesaikan studi selama mengikuti pendidikan di IAIN Palopo.
3. Ilham, S.Ag., M.A. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, seluruh dosen dan staf Jurusan Ekonomi Syari'ah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu dan membina, mendidik, membimbing, mengajar dan mencurahkan ilmu-ilmunya kepada penulis. Semoga Allah swt melipat gandakan amal kebaikan mereka. Amin
4. Dr. Helmi Kamal M.HI. dan Bapak Zainuddin, S,SE.,M.Ak.,Sebagai pembimbing I dan II yang telah menyempatkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam proses penyusunan skripsi, sehingga dapat terselesaikan sesuai rencana.
5. Dr. Rahmawati, M.Ag. dan Bapak Ilham, S.Ag.,MAg. Sebagai penguji I dan II yang telah menyempatkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam proses penyusunan skripsi, sehingga dapat terselesaikan sesuai rencana.
6. Para dosen dilingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan yang sangat berharga.
7. Pimpinan dan pegawai perpustakaan IAIN Palopo yang telah memberikan pelayanan dengan baik selama penulis menjalani studi.

8. Kepada Kakak tercinta, sepupu, dan seluruh keluarga besar yang saya sayangi.
 9. Sahabat Timparaga dan semua teman-teman Ahmad hidayat, Juswanda, Usadi, Saifullah rahman, Kak rinto, Asrul, Miswar,, kamal, Faisal, Patahuddin, Indra aldiansyah, dan Muhammad yunus iswandi
 10. Sahabat rumah Umar, Sunardi, Wahyudin Multasam, Fahrul risal, dan teman-teman yang belum sempat saya sebutkan namanya saya ucapkan banyak terimakasih kepada kalian semua You All The Best For Me.
 11. Sahabat seperjuangan Yudistira ,Faisal, Iswandi Asrul,Ahmad hidayat. Indra Aldiansyah dan Dedi Miswar.
 12. Kepada Sahabatku khususnya (Maisarah, Ria Irawan, Hisbullah, Milda, Juswanda) dan teman-teman khususnya “Ekis B” angkatan 2013 terima kasih atas kebersamaan yang kalian berikan selama kuliah di IAIN Palopo kalian tak akan terlupakan dan akan terus bersatu meski berbeda tempat.
- Akirnya hanya kepada Allah swt, penulis berdoa semoga bantuan partisipasi berbagai pihak dapat di terima sebagai ibadah dan diberikan pahala yang berlipat ganda, dan semoga skripsi ini dapat berguna. Amin.

Palopo, 26 April 2017

Penulis

(Ismail)

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

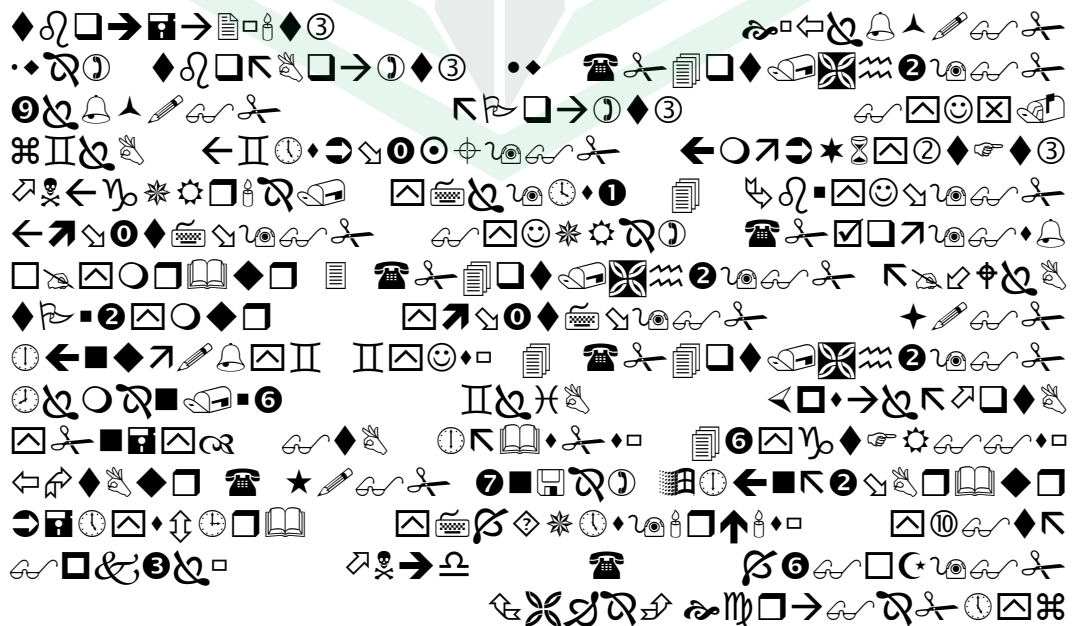
Krisis ekonomi dan multikrisis yang menimpah di Desa Kaili semenjak 1997 menyiksakan pekerjaan rumah teramat berat bagi para ekonomi dan pelaku bisnis untuk mencari format ideal ekonomi di tanah air. Sebab, sistem ekonomi yang di terapkan selama ini terbukti tidak cukup kuat menahan arus gelombang besar krisis ekonomi.

Dalam konteks inilah, wacana ekonomi Islam masih sangat relevan untuk dibahas lebih serius, dan kedepannya sebagai alternatif solusi untuk mengatasi krisis ekonomi di Indonesia, yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Bahkan, belakangan ini dunia perbankan tanpa ragu-ragu sudah mengadopsi sistem ekonomi Islam. Bank-bank konvensional , misalnya, yang selama ini didasarkan pada sistem ekonomi Barat kini mulai membuka bank yang berlandaskan pada sistem ekonomi uang lainnya juga mengembangkan sistem ekonomi Islam.

Berbicara dunia ekonomi akhir-akhir ini tidak terlepas dari era globalisasi serta pertumbuhan ekonomi dan kemajuan teknologi yang begitu pesat yang di tandai dengan munculnya berbagai perusahaan besar, berskala menengah maupun perusahaan yang berskala kecil yang bergerak di bidang produksi barang maupun jasa yang berusaha menciptakan produk atau jasa dengan kuantitas dan memiliki kuantitas yang baik guna untuk memenuhi kebutuhan pasar serta memberikan kepuasan pada konsumen, sehingga dapat meningkatkan harga jual perusahaan.

Dalam dunia usaha, persaingan sudah sangat umum terjadi, persaingan bisnis yang ketat menuntut setiap perusahaan untuk saling berkompetensi, sehingga setiap perusahaan perlu memperhatikan efektifitas dan efisiensi dalam pendayagunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang ditetapkan perusahaan.

Perkembangan yang pesat dalam dunia usaha tersebut, juga mencerminkan kesejahteraan masyarakat yang semakin meningkat sehingga daya konsumen juga semakin meningkat. Tetapi pada sisi lain, perkembangan ini menyebabkan timbulnya persaingan yang ketat yang mendominasi dunia usaha dewasa ini, terutama yang bergerak di bidang produksi dan penjualan cengkeh yang berada di desa kaeli Kec. Suli barat, yang mulai memiliki pangsa pasar yang besar, daerah pemasaran luas, di tuntut untuk bekerja lebih efisien dan lebih tanggap dalam mengantisipasi pasar. Adapun ayat yang menerangkan tentang persaingan jual beli yaitu ang melarang riba. Allah swt., berfirman dalam Q.S al-Baqarah/ 2: 275



Terjemahnya:

Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.¹

Praktek jual beli sebenarnya merupakan variabel utama yang harus di kendalikan secara serasi, selaras oleh petani atau pedagang karena segala keputusan yang berhubungan dengan harga akan sangat mempengaruhi seberapa besar keuntungan yang ingin di capai oleh suatu lembaga usaha (pedagang).

Praktek jual beli adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk bermanfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu.

Berkaitan dengan harga tersebut, maka semakin didasari oleh petani akan perlunya suatu harga jual produk yang tepat sehingga upaya yang mereka lakukan dalam prospek pasar semakin kompetitif, karena penetapan harga jual yang tepat itu dapat meningkatkan omset penjualan cengkeh sehingga dapat menghasilkan keuntungan atau laba, karena setiap pengusaha terkhususkan pengusaha cengkeh pada umumnya mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang sebanyak-banyaknya agar menunjang bertahannya suatu usaha, demikian juga dengan petani-petani cengkeh lainnya di desa kaeli Kec. Suli barat, harus betul-

¹ Departemen Agama RI, Al-Hikmah, *Al-qur'an dan Terjemahan* Cet. 10,;Dipongoro.h.47.

betul mampu menjual produk cengkeh yang berkualitas agar dapat meningkatkan penjualan cengkeh pengusaha sehingga menjadi objek penelitian ini.

Desa Kaeli Kec. Suli barat merupakan daerah yang mampu menghasilkan cengkeh yang melimpah, dimana cengkeh merupakan komoditi utama bagi masyarakat sebagai sumber penghasilan utama untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di desa tersebut. Tetapi bukan berarti masyarakat di desa tersebut tidak mempunyai sumber penghasilan tambahan lainnya baik di bidang pertanian maupun di bidang lainnya. Dimana masalah harga praktek jual beli cengkeh merupakan masalah yang penting dan harus diperhatikan oleh pengusaha-pengusaha cengkeh sehubungan dengan jumlah cengkeh yang di pasarkan di Desa Kaili Kec. Suli barat, dewasa ini praktek jual beli sangat berpengaruh terhadap penjualan cengkeh, sebab dengan penjualan cengkeh yang bersaing maka dapat meningkatkan laba petani dan pengusaha cengkeh.

Praktek jual beli selalu menjadi masalah bagi setiap pengusaha, karena jual beli ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang petani. Seperti yang telah di utarakan di atas, dengan jual beli pengusaha dapat menciptakan hasil penerimaan hasil penjualan dari cengkeh yang di hasilkan dan di pasarkannya. Peranan jual beli akan menjadi sangat penting terutama pada keadaan persaingan yang semakin tajam dan perkembangan permintaan yang terbatas. Dalam keadaan persaingan yang semakin tajam dewasa ini, yang terutama sangat terasa dalam pasar pembeli, peranan harga sangat penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi petani di pasar, tercermin dalam *share* pasar, disamping untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan petani.

Dengan kata lain jual beli mempengaruhi petani cengkeh di dalam menjual cengkehnya di pasaran.

Penulis akan meneliti lebih jauh keterkaitan antara jual beli dengan peningkatan volume penjualan cengkeh, dengan judul

“Praktek Jual Beli Cengkeh di Desa Kaeli Kec. Suli Barat Menurut Perspektif Ekonomi Islam”

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini, berdasarkan latar belakang yang di kemukakan penulis di atas, maka penulis dapat mengemukakan pokok permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

Bagaimana praktek jual beli dapat meningkatkan volume penjualan cengkeh di desa Kaili di Kec. Suli Barat dalam perspektif ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan adalah penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui bagaimana praktek jual beli dapat meningkatkan volume penjualan cengkeh di desa Kaili Kec. Suli Barat dalam perspektif ekonomi Islam.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan dilakukan ini sesuai dengan tujuan penelitian ini diatas mengkaji dua hal yaitu:

1. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi masyarakat terkhususnya di desa Kaili Kec. Suli Barat dalam mengambil kebijaksanaan dalam jual beli cengkeh dimasa akan datang.
2. Sebagai bahan kepustakaan atau bahan pertimbangan bagi mereka yang ingin memperdalam tentang jual beli cengkeh suatu petani dalam suatu wilayah.

E. Defenisi Operasional

1. Penjualan adalah jumlah uang yang di butuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa beserta pelayanannya.
2. Jual beli menjalankan kegiatan pemasaran, termasuk kebijakan harga, indikator penetapan harga:
 - a. Permintaan cengkeh
 - b. Reaksi pesaing
 - c. biaya
3. Volume penjualan adalah total penjualan yang di nilai dengan unit oleh petani dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan ekonomi masyarakat.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam permasalahan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu dalam tinjauan pustaka ini, penulis memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah yang terkait dengan penelitian yang penulis akan lakukan, diantaranya adalah:

Dewi Karlina (2010), yang berjudul ‘Praktek jual beli terhadap volume penjualan pada perusahaan jasa pengiriman barang lancar express daerah pengiriman pada wilayah wonogiri’”berdasarkan penelitian yang telah di lakukan ternyata penentuan harga tidak mempengaruhi volume penjualan pada perusahaan jasa pengiriman barang lancar express. Hal ini terjadi karena faktor yang paling mempengaruhi bukanlah harga tapi tingkat pelayanan yang maksimal sehingga membuat para pelanggan merasa nyaman dan tidak ingin pindah kelain tempat.¹

Faisal Kraus, Analisis Hubungan Metode Penetapan harga terhadap Volume Penjualan PT. Djasula Wangi” Hasil penelitian diperoleh suatu gambaran tentang metode penetapan harga perusahaan dan pengaruhnya terhadap total volume penjualan. Sehingga dapat ditarik suatu simpulan bahwa besarnya persentase nilai markup yang diterapkan perusahaan bersifat tidak tetap

¹ Dewi karlina, *Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Volume penjualan Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang lancar Express Daerah Pengiriman Pada Wilayah Wonogiri*, Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010. h. 61. td.

tergantung pada kondisi pasar pada saat transaksi sedang diadakan dan diantara nilai-nilai persentase markup tersebut didapat suatu persentase nilai markup yang diperkirakan tepat sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Pada hasil penelitian juga menunjukkan bahwa adanya hubungan antara produk Patchouilly oil terhadap total volume penjualan. Disarankan PT. Djasula Wangi lebih memperhatikan kondisi pasar pada saat terjadinya transaksi jual-beli dan nilai-nilai persentase markup yang disarankan oleh penulis juga harus diimbangi dengan kondisi pasar pada saat transaksi diadakan. Perusahaan sebaiknya juga menurunkan harga jual *Patchouilly oil* guna memaksimalkan total volume penjualan perusahaan.²

Harga adalah sejumlah barang yang harus dibayar oleh pengguna untuk mendapatkan produk.³

Harga merupakan hal yang penting dan perlu mendapat perhatian sebab salah menempatkan harga bagi suatu produknya maka akibatnya akan ditanggung sendiri dimana konsumen akan beralih ke perusahaan lainnya yang menghasilkan barang yang sejenis, untuk harga (*price*) dalam hal ini dapat dilihat dalam bentuk:

- a. Tingkat potongan harga, yaitu pemberian potongan harga konsumen dengan memperhatikan dengan barang yang di beli.
- b. Syarat pembayaran, penentu jangka waktu pembayaran oleh perusahaan kepada konsumen.⁴

² Faisal Kraus, *Analisis Hubungan Metode Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan PT Djasula Wangi*, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bina Nusantara Jakarta, 2004. h. 70.

³ Irwan Sahaja, *Pengertian Price (Harga) dan Penetapan Harga* <http://Irwansahaja.blokspot.co.id/2014/11/pengertian> penetapan price dan penetapan. Htmi. (Di akses pada tanggal 15 mei 2017)

Pengertian lain dari harga yaitu, sejumlah uang yang di butuhkan untuk mendapatkan sekumlah barang serta jasa-jasa tertentu atau kombinasi dari kedua duanya.⁵ Definisi di atas menerangkan bahwa sebenarnya bukanlah hanya dioergunakan bagi suatu barang yang sedang di perjual belikan di toko saja akan tetapi harga sebenarnya juga berlaku untuk produk-produk yang lain. Rumah yang disewakan juga ada harganya yang disebut dengan sewa. Dokter yang praktek juga disebut ada harganya yang disebut dengan tarif. Beberapa sebutan untuk harga suatu barang atau jasa yaitu harga pejabat eksekutif disebut gaji (*salary*), harga jual di sebut komisi (*commision*), harga disebut upah (*wage*), harga kursus/kuliah disebut uang kuliah (*tution fee*), harga pinjaman disebut bunga (*interest*), harga dosen tamu di sebut honorarium dan sebagainya. Dimana nilai adalah ungkapan secara kualitatif tentang kemampuan barang agar dapat menarik pertukaran.

Berdasarkan penelitian di atas, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan penulis memiliki kajian yang berbeda, walaupun ada beberapa bagian yang sama pada beberapa tema tersebut. Akan tetapi yang akan dikaji oleh penyusun lebih di beratkan kepada penetapan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan cengkeh di Desa Kaili Kec. Suli Barat Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Persamaan penelitian ini sama-sama meneliti tentang praktek jual beli cengkeh sedangkan perbedaan penelitian ini adalah terletak pada tempat penelitian, rumusan masalah, metode penelitian dan waktu penelitian itu sendiri.

⁴ Risna Ibrahim, *Pengaruh Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Laptop Pada Toko Harco Palopo*, Skripsi (Palopo; IAIN Palopo, 2014), h 19.

⁵ Gitusudarmo, *Manajemen Pemasaran*, (Ed, I; Yogyakarta: BPF, 2000), h.228

B. Kajian Pustaka

1. Sumber Hukum Ekonomi Islam

Islam adalah agama terakhir yang turun kemuka bumi sebagai agama penyempurna agama-agama sebelumnya. Karakteristik Islam sebagai ajaran yang universal yang mencakup dalam sebagai dimensi kehidupan pada bidang ekonomi. Sebagai seorang muslim harus mempercayai bahwa Islam mempunyai aturan-aturan tersendiri dalam bidang ekonomi, yang berbeda dengan sistem ekonomi lainnya.

Oleh sebab itu, sebagaimana Islam menyeru orang dalam kebaikan, demikian pula Ia menyuruh mereka membantu orang miskin dan melarang mereka berbuat zalim, melanggar hak orang lain dan menumpuk uang secara tidak halal. Semua hukum itu merupakan perintah moral yang bertujuan mengangkat moral kaum muslimin. Dengan kata lain, ajaran-ajaran Islam berkarakter individual dan modal, tidak berbentuk sosial atau organisasi.⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa hukum Islam adalah kumpulan ketentuan Allah, sunah Rasul dan Ijtihad ulil amri yang merupakan suatu totalitas dari ketiga unsur tersebut yang di tunjukan untuk mengatur kehidupan manusia ditengah alam semesta untuk mencapai ketentrman hidup di dunia dan keselamatan serta kebahagiaan hidup di akhirat. Dalam sistem hukum Islam, Allah adalah hakim atau Si pemberi beban hukum sedangkan manusia dan jin adalah *Mukallaf* atau yang diberi beban hukum. Dalam hubungan hukum yang diatur dalam sistem hukum ini meliputi;

⁶Syahid Muhammad Baqir ash-Shadr, *Keunggulan Ekonomi Islam*, (Cet.I; Jakarta Pustaka zahra, 2002), h.169.

- a) Hubungan antara manusia dengan Allah dalam bidang hukum ibadah
- b) Hubungan antara manusia dengan manusia
 - 1. Hubungan dengan orang tua
 - 2. Hubungan dengan istri atau anak atau suami
 - 3. Hubungan dengan kerabat
 - 4. Hubungan dengan masyarakat
- c) Hubungan antar manusia dengan makhluk yang di kuasai seperti harta, barang dan lain-lain
- d) Hubungan antar manusia dengan makhluk lain atau lingkungannya
- e) Hubungan manusia dengan dirinya “Aku”.⁷

Ekonomi Islam sebagai suatu ilmu pengetahuan lahir melalui proses pengkajian ilmiah yang panjang, dimana pada awalnya terjadi sikap pesimis terkait eksistensi ekonomi Islam dalam kehidupan masyarakat saat ini. Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi solutif, yaitu dengan memosisikan sistem ekonomi Islam sebagai yang dapat menjawab kegagalan yang terdapat pada sistem ekonomi konvensional, baik kapitalis maupun sosialis dengan menawarkan solusi yang dapat memberikan kesejahteraan maksimal pada umat.⁸

Pada dasarnya perbedaan antara sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi konvensional yaitu:⁹

- 1. Sumber daya merupakan kepemilikan mutlak dari Allah yang diamanahkan kepada manusia untuk dimanfaatkan sebaik-baiknya dalam rangka

⁷*Ibid.* h. 3.

⁸M.Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Cet.I; Solo: PT. Era Adicitra Intermedia, 2011), h. 7.

⁹ *Ibid.* h. 9.

maksimalisasi produksi dengan tujuan untuk memberikan kesejahteraan kepada kehidupan umat di dunia.

2. Islam mengakui adanya kepemilikan pribadi dengan memberikan beberapa batasan. Pertama, kepemilikan pribadi yang diakui dalam Islam adalah tidak boleh mengganggu kepentingan masyarakat sekitar. Kedua, Islam melarang seorang muslim untuk memperoleh pendapatan yang berasal dari jalan yang tidak baik atau tidak halal dan *thayib*, seperti mencuri, merampok dan lain-lain. Ketiga, pelarangan akan penimbunan.
3. Ekonomi Islam menggunakan model kerja sama dalam aktifitas ekonominya, sementara ekonomi pasar (*free market economic*) menggunakan teknik sebaliknya dalam mencapai keseimbangan.
4. Sistem ekonomi Islam menentang adanya akumulasi dan konsentrasi kekayaan pada sekelompok individu atau golongan. Dalam sistem ekonomi Islam setiap harta harus diproduktifkan agar memberikan kontribusi positif dalam menggerakkan perekonomian.
5. Ketika ekonomi pasar (*free market economies*) didominasi oleh industri yang bersifat monopoli maka sistem ekonomi Islam menganjurkan kepemilikan dan manajemen publik atas atas berbagai sumber daya yang dapat memberikan kemasalahatan bagi umat.
6. Seorang Muslim harus menyadari bahwa segala aktivitas ekonomi selalu diamati oleh Allah swt. Sehingga berbagai tindakan yang melanggar aturan syariat Islam akan dihindari. Inilah nilai dasar yang mengarahkan perilaku individu dalam aktivitas ekonomi.

7. Islam menerangkan sebuah sistem ekonomi dengan tujuan sebagai berikut:¹⁰

2. Kebebasan individu

- a. Keselarasan dalam perkembangan moral dan materi
- b. Kerjasama keserasian dan penegakan keadilan

Adapun prinsip-prinsip dasar sistem ekonomi islam diantaranya:

- a) Kepemilikan pribadi dan batasannya
- b) Keadilan distribusi
- c) Hak-hak sosial
- d) Zakat
- e) Hukum waris
- f) Peranan tenaga kerja, modal, dan pengelolaan
- g) Zakat dan kesejahteraan sosial
- h) Ekonomi bebas riba¹¹

3. Ekonomi dalam Perspektik Islam

Prinsip-prinsip ekonomi Islam bersumber dari Al-quran dan Al-Hadis, yang di jadikan sebagai landasan hukum bagi umat Islam dalam kehidupan di dunia. Bagi seorang materialis, pokok segala masalah adalah materi, benda yang terletak di hadapan mata dan merupakan tenaga modal, maupun benda yang berupa tenaga manusia dan tenaga organisasi. Tidak tampak oleh mereka bahwa

¹⁰Drs. Nur Chamid,MM, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Cet.I yogyakarta: PT Pustaka Pelajar, 2010), h. 312.

¹¹*Ibid.* h. 314.

di balik materi itu, yaitu tenaga alam dan tenaga modal, ada suatu kuasa gaib yang Mahakuasa yang sewaktu waktu dapat menahan atau mencurakannya¹².

Akan tetapi, bagi seorang yang bertahun, dia menampakkan dengan ketajaman keyakinannya, bahwa di balik segala tenaga yaitu, walaupun segala lahirnya berupa materi, ada kekuatan gaib yang Mahakuasa. Jika manusia dapat membengkokkan diri berkuasa atas dua faktor yang akhir, yaitu tenaga manusia dan organisasi, manusia harus mengakui lemah bila berhadapan dengan kuasa gaib itu dalam dua faktor yang awal, yaitu tenaga alam dan tenaga modal. Kalaupun manusia dapat mengatakan bahwa tenaga modal adalah hasil pekerjaan mereka juga (sebetulnya tidak sepenuhnya), tenaga alam tidak dapat didiskusikan sepenuhnya oleh manusia.¹³

Manusia memang memiliki peranan yang sangat penting di dalam kehidupan di dunia, namun manusia tidak dapat menciptakan tanah, air, cahaya terlebih pula udara. Dimana semuanya adalah merupakan syarat mutlak dalam kegiatan produksi yang menjadi tiang sendi dalam kegiatan perekonomian.

Sebagai manusia tidak dapat menghilangkan pengaruh ketuhanan dalam segala tenaga alam ini. Semakin tinggi pengetahuan manusia, semakin banyak kesempatan baru yang di perolehnya baik dalam lapangan industri dan mesin maupun lapangan baru yang belum pernah di ketahui sebelumnya. Semakin banyak pengetahuan dan pengalaman maka semakin banyak pula produk-produk ekonomi dengan bentuk kreatifitas yang beraneka ragam. Sehingga semakin dalamlah terujamnya dasar ketuhanan ini dalam sistem ekonomi.

¹²KH. Abdullah Zaky Al Kaaf, *Ekonomi Dalam Perspektif Islam* (Cet. I; Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002), h. 79.

¹³ *Ibid.*

Berbicara tentang sistem ekonomi, termasuk sistem ekonomi Islam, yang dimana sistem ini bersumber dari aturan-aturan Tuhan yaitu Alquran hadis. Salah satu keunggulan ekonomi Islam dibandingkan ekonomi Kapitalis, dan sosialis. Adalah sarat dengan prinsip nilai dan moral. Sistem Islam adalah satu-satunya agama yang masih mengintegrasikan antara kegiatan ekonomi, maupun politik dengan prinsip-prinsip agama Islam (*compliance syariah*), sehingga yang tampak adalah ekonomi yang dijalankan sarat dengan muatan prinsip ilahiyah. Dalam prakteknya Islam adalah satu-satunya agama yang mengemukakan prinsip-prinsip yang meliputi semua segi kehidupan manusia, tidak terkecuali membicarakan tentang nilai-nilai ekonomi Islam. Karena prinsip-prinsip dalam ekonomi bersifat universal dan fundamental, maka ia berlaku untuk segala waktu dan ruang serta menjangkau segala kegiatan ekonomi yang terkecuali sampai terbesar bentuknya.¹⁴

4. Pemasaran

a. Pengertian pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperhatikan kelangsungan hidup, untuk berkembang dan mendapatkan laba. Artinya pemasaran sering dikacaukan dengan pengertian-pengertian, penjualan, perdagangan, dan distribusi. Padahal istilah-istilah tersebut hanya merupakan satu kegiatan pemasaran secara keseluruhan. Proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi dan tidak berarti penjualan. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat juga memberi kepuasan

¹⁴ Muh. Ruslan Abdullah. Dan Fasiha, *Pengantar Islamic Economics Mengenal Konsep dan Praktek Ekonomi Islam*, (Cet I; Makasar: Lumbung Informasi Pendidikan, 2013, h. 1.

kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan.

Semenjak orang mengenal kegiatan pemasaran, telah banyak definisi-definisi pemasaran yang telah di kemukakan. Definisi-definisi tersebut mula-mula mebitik beratkan pada barang, kemudian pada lembaga-lembaga yang di perlukan untuk melaksanakan proses penjualan, kemudian pada fungsi-fungsi yang di jalankan untuk memungkinkan dilakukan transaksi-transaksi pemasaran.

Menurut William J Stanton yang dikutip dalam buku swastha dan irawan, pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.¹⁵

Pemasaran merupakan suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang di rancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempermosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun yang potensial.¹⁶

Pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, di tunjukan untuk merencanakan, menentukan barang, mempromosikan, mendistribusikan barang dan jasa kepada pembeli.

Defenisi diatas dapat diterangkan bahwa arti pemasaran adalah jauh lebih luas dari pada penjualan. Pemasaran mencakup perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipuaskan, menentukan

¹⁵ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran modern*, (Cet. XIII; Yogyakarta: Liberty, 2008),h.5.

¹⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Ed Millenium; Jakarta: Prenhalindo, 2002), h. 7

produk-produk yang hendak diproduksi, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran atau penjualan produk tersebut.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi dalam sistem pemasaran yang saling mempengaruhi satu sama lain diantaranya:¹⁷

1. Organisasi dalam pemasaran.
2. Sesuatu yang sedang di pasarkan.
3. Pasar yang dituju.
4. Para perantara (pedagang, agen).
5. Faktor lingkungan dapat berupa demografi, kondisi perekonomian, faktor sosial dan kebudayaan, kekuasaan dan politik, teknologi dan persaingan.

Oleh sebab itu sistem pemasaran adalah kumpulan lembaga-lembaga yang melakukan tugas pemasaran, barang dan jasa, idea, orang dan faktor-faktor lingkungan yang saling memberikan pengaruh dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dengan pasarnya. Sistem pemasaran itu sangat kompleks, apalagi bila termasuk faktor risiko dan ketidakpastian.¹⁸

Pemasaran mencakup berbagai kegiatan secara terpadu. Artinya, untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam penjualan sehingga meningkatkan laba, segala kegiatan haruslah di lakukan bersama-sama, saling berhubungan dan saling mempertimbangkan satu sama lain. Keberhasilan menjual suatu barang pada dasarnya merupakan perpaduan yang serasib antara kualitas barang, harga barang, kebijakan penyaluran barang serta aktivitas perusahaan (penjual) dalam mempromosikan barang tersebut. Perusahaan hanya memperhatikan salah

¹⁷ Drs. M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Cet. 7; Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 8

¹⁸ *Ibid.*

satu hal (misalnya kualitas) tanpa memberikan perhatian yang cakup pada hal-hal lain, maka niscaya usaha pemasaran yang dilakukan tidak akan berhasil atau tidak sesuai yang diharapkan.

b. Prinsip Pemasaran

Prinsip-prinsip pemasaran diantaranya:¹⁹

1. Nilai pelanggan dan persamaan nilai

Intisari pemasaran adalah menciptakan nilai pelanggan yang lebih besar daripada nilai yang di ciptakan oleh persaingan. Persamaan nilai, yang di tunjukkan adalah pedoman bagi tugas ini. Seperti yang di sarankan dalam persamaan ini, nilai bagi pelanggan dapat di tingkatkan dengan memperluas atau memperbaiki produk dan/atau manfaat jasa, dengan menurunkan harga, atau gabungan dari unsur ini. Perusahaan yang menggunakan harga sebagai senjata bersaing harus mempunyai strategi keuangan biaya dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang dapat dipertahankan.

2. Keunggulan kompetitif atau diferensial

Keunggulan kompetitif adalah penawaran total, dihadapkan pada persaingan yang relevan, yang lebih menarik pelanggan. Keunggulan tersebut dapat muncul dalam unsur apapun yang di tawarkan oleh perusahaan: produk, harga, iklan, dan promosi di tempat penjualan, serta distribusi produk itu sendiri

3. Fokus

Fokus di perlukan untuk berhasil dalam tugas menciptakan nilai pelanggan pada keunggulan kompetitif. Semua perusahaan maupun pengusaha kecil

¹⁹ Warren J. Keegan, *Manajemen Pemasaran Global*, (Cet.VI; Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2007),h 4.

mengalami sukses karena mereka memahami dan menerapkan prinsip dasar ini. Fokus yang jelas terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan serta pada penawaran yang bersaing di perlukan untuk menggerakkan usaha, yang diperlukan untuk mempertahankan keunggulan yang membedakan. Semua ini dapat di capai dengan memfokuskan sumber daya dan usaha pada kebutuhan dan keinginan pelanggan serta cara menyampaikan suatu produk yang akan memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut.

c. Strategi Pemasaran

Suatu strategi adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintergrasi dan terkordinasi, yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif.²⁰

Strategi merupakan tindakan yang bersifat senantiasa meningkat dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari” apa yang dapat terjadi” bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadi kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetisi inti(*core competeciens*).²¹

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, dan program tidak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya.²²

²⁰ Robert E. Hoskinsson, *Alat-alat dalam Analisis Pembelanjaan*, (Ed, Revisi; Yogyakarta:Andi Offset,2001), h. 140.

²¹ Freddy Rangkuti, *Analisis Swot : Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Cet.I.;Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), h. 3.

²² *Ibid*, h. 4.

Dari uraian diatas menurut penulis, suatu strategi adalah serangkaian tindakan yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan atau pengusaha dalam rangka memaksimalkan segala potensi yang dimilikinya untuk tetap eksis dan mampu bersaing dalam dunia bisnis.

Strategi berbeda dengan teknik, kadang-kadang masih banyak orang yang untuk membedakan antara strategi dengan taktik. Jika kita memutuskan apa yang seharusnya dikerjakan, maka itulah yang disebut dengan strategi sedangkan taktik memutuskan bagaimana mengerjakan sesuatu.

Strategi pemasaran adalah suatu tindakan reaksi terhadap situasi lingkungan tertentu(baru dan khas) yang dapat dianggap penting, dimana tindakan secara sadar berdasarkan pertimbangan yang wajar.

Agar pelaksanaan strategi pemasaran dapat memberikan manfaat bagi petani cengkeh, maka saran-saran dan strategi pemasaran yang harus dilakukan hendaknya cukup spesifik dan restasi dalam pencapaian tersebut harus dapat diukur atas prestasi atas kualitas cengkeh yang di hasilkan petani. Suatu tujuan yang spesifik untuk memaksimumkan laba haruslah memberi kreteria utama strategi pemasaran. Jika maksimum laba yang dapat di capai itu tidak di ketahui maka pertumbuhan ekonomi masyarakat bukanlah suatu tujuan yang memberikan arti sebelum pemasaran produk dinyatakan dalam tingkat tertentu tercapai atau tidak.

Oleh sebab itu, cara yang paling lazim untuk menyatakan tujuan strategi pemasaran adalah:

1. Volume pemasaran yang dinyatakan dalam nilai mata uang atau unit produk.

2. Porsi yang dinyatakan dalam persentase dari total pasar untuk suatu barang atau jasa.
 3. Laba atau keuntungan yang dinyatakan sebagai pengambilan dari investasi modal
- d. Persaingan dan Penetapan Harga

Strategi bersaing merupakan posisi jangka panjang yang menguntungkan di dalam suatu industri.²³ Strategi bersaing ini meliputi penentuan posisi untuk suatu usaha di dalam memaksimalkan nilai yang dapat membedakan pesaing. Untuk itu, dalam merumuskan strategi harus betul-betul teliti dan memperhatikan aspek-aspek di lapangan.

Harga merupakan hal yang penting dan yang perlu mendapat perhatian sebab salah menempatkan harga bagi suatu produknya maka akibatnya di tanggung sendiri, dimana konsumen beralih ketempat lain yang menghasilkan barang sejenis, untuk harga dalam hal ini dapat dilihat dalam bentuk:

1. Tingkat potongan harga, yaitu pemberian potongan harga kepada konsumen dengan memperhatikan jumlah barang yang dibeli.
2. Syarat pembayaran, penentuan jangka waktu pembayaran oleh pedagang kepada konsumen.

Masalah harga merupakan salah satu variabel yang sangat mempengaruhi segala sesuatu yang berhubungan dengan aspek keuntungan yang ingin dicapai oleh pedagang maupun petani cengkeh. Semua keputusan yang berkaitan dengan

²³ Michel E. Potter, Strategi Bersaing: teknik Menganalisis Industri dan Persaingan, Cet. I.; Jakarta: Erlangga, 1996, h. 1.

harga harus dipertimbangkan secara sungguh-sungguh dan mendalam serta memperhatikan aspek intern dengan ekstern pedagang.

Harga adalah jumlah uang (di tambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.²⁴

Harga hanya satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen lainnya menghasikan biaya. Penetapan harga dan persaingan merupakan salah nomor satu yang di hadapi oleh para eksekutif dimasa sekarang ini. Kesalahan utama adalah harga berorientasi pada biaya, harga tidak cukup sering di revisi seiring dengan kavitalisasi perubahan pasar, harga di terapkan terpisah sendiri dari bauran pemasaran yang lain dan harga tidak cukup berfariasi berbagai produk dan segmen pasar yang berbedah. Harga ditetapkan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu yaitu:²⁵

a. Bertahan Hidup (*Survival*)

Dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup, misalnya karena ketatnya persaingan, cepat berubahnya selera konsumen, maka produsen harus menetapkan harga yang rendah untuk menjaga atau meningkatkan permintaan. Misalnya kebijakan devaluasi dengan mematok harga rupiah yang lebih rendah terhadap US dollar adalah salah satu upaya agar permintaan ekspor meningkat.

b. Memaksimalkan Laba (*Maximum Current Profit*)

Jual beli sebesar angka tertentu yang akan mendatangkan laba jangka pendek juga sering menjadi tujuan. Hal itu ditempuh dengan jalan memperkirakan

²⁴ Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Ed. II. Cet V; Yogyakarta: Liberty, 1997), h. 241.

²⁵ Dewi Wulandari SE, *Prosedur penetapan Harga*. Tanggal 11 Agustus 2016.

permintaan dan biaya yang dikeluarkan dihubungkan dengan harga yang akan mendatangkan laba atau arus kas. Dalam tujuan ini perusahaan diasumsikan mengetahui fungsi biaya dan permintaannya, walaupun dalam kenyataannya keduanya sukar diperkirakan.

c. Memaksimumkan Pendapatan (*Maximum Current Revenue*)

Jual beli juga mempunyai tujuan untuk memaksimumkan pendapatan dan penjualan produk yang dihasilkan. Maksimisasi pendapatan ini membutuhkan perkiraan fungsi permintaan yang akurat. Adapun sasaran tujuan ini adalah bersifat laba jangka panjang.

d. Memaksimumkan Pertumbuhan Penjualan (*Maximum Sales Growth*).

Jual beli yang rendah juga bisa menghasilkan volume penjualan yang tinggi. Volume penjualan yang tinggi pada akhirnya akan dapat menekankan biaya per unit produk. Dalam tujuan ini diasumsikan pasar sensitive terhadap perubahan harga atau permintaan elastis”.

Jual beli adapun peranan harga yang di jadikan sebagai ukuran terhadap besar kecilnya kepuasan seseorang terhadap produk yang dibelinya. Seseorang akan berani membayar suatu produk dengan harga yang mahal apabila dia menilai kepuasan yang diharap terhadap produk yang akan dibelinya itu tinggi. Sebaliknya apabila seseorang itu menilai kepuasannya terhadap suatu produk itu rendah maka dia tidak akan bersedia untuk membayar atau membeli produk itu dengan harga yang mahal.

Jual beli memengaruhi tingkat upat sewa, bunga dan laba. Harga merupakan regulator dasar dalam sistem perekonomian, karena harga berpengaruh

terhadap alokasi faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, tanah, modal dan tingkat bunga yang menjadi daya tarik bagi investasi modal dan seterusnya. Sebagai alokator sumber daya, harga menentukan apa yang akan diproduksi (penawaran) dan siapa yang akan membeli barang dan jasa yang di hasilkan (permintaan).

Penjualan dan Volume Penjualan

5. Pengertian penjualan dan Volume Penjualan

Penjualan menurut Marbun adalah'' total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu''.²⁶ Sedangkan menurut Kotler''penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual terpenuhi melalui dengan pertukaran informasi dan kepentingan.²⁷

Pengertian volume penjualan dikemukakan oleh rangkuti adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk.²⁸ Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan perusahaan, semakin besar laba yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan barang yang dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang

²⁶ Marbun,B.N, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 225.

²⁷ Philip kotler, dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Terjemahan Hendra Teguh (Ed. XIII. Jil I dan II; Jakarta: Prenhalindo, 2008), h. 404.

²⁸ Freddy Rangkut, *Strategi Promosi yang Kreatif*, (Ed. I. Cet. I; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009i), h. 207.

menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Terdapat indikator dari volume penjualan yaitu.²⁹

- a. Mencapai volume penjualan
- b. Mendapatkan laba
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh pedagang atau petani dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perekonomian masyarakat.

Pada umumnya tujuan penjualan yaitu:

1. Berusaha mencapai volume penjualan tertentu
2. Berusaha mendapatkan laba menunjang pertumbuhan laba

Dalam melakukan transaksi penjualan, selamanya tidak terlepas dari sebuah strategi dan taktik. Memang berbeda tipis antara taktik dan tipu daya. Dalam Islam sangat dilarang, karena tipu daya mengandung penipuan, kecuraman dan kezaliman. Dalam strategi maupun taktik pemasaran haruslah bebas dari tipu daya. Adapun surah yang menerangkan larangan ini dalam Q.S. An-Nisa: 4 : 29



²⁹ Freddy Rangkt, *Opcit*, h. 405

Terjemahnya:

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.

Islam pada hakekatnya merupakan panduan pokok bagi manusia untuk hidup dan kehidupannya, baik itu aktifitas ekonomi, politik hukum maupun sosial budaya. Islam memiliki kaidah-kaidah, prinsip-prinsip atau bahkan beberapa aturan spesifik dalam pengaturan detail hidup dan kehidupan manusia. Islam mengatur hidup manusia dengan kefitrahannya sebagai individu (hamba Allah swt) dan menjaga keharmonian interaksinya dalam kehidupan sosial-kemasyarakatan. Dalam aktifitas kehidupan manusia, beberapa aspek aktifitas tersebut memiliki sistemnya sendiri-sendiri, misalnya aspek ekonomi, hukum, politik dan sosial budaya. Dan Islam yang di yakini sebagai sistem yang terpadu dan menyeluruh tentu memiliki formulasinya sendiri dalam aspek-aspek tersebut. Sistem ekonomi Islam, sistem hukum Islam, sistem politik Islam dan sistem sosial budaya Islam merupakan bentuk sistem yang spesifik dari konsep Islam sebagai sistem kehidupan³⁰

Menundukan ekonomi di bawah hukum Islam yang bersumber dari Al-quran dan Al- Hadis merupakan ketentuan yang pasti harus di percayai dan diaplikasikan. Namun selain kedua landasan tersebut harus memperhatikan kepentingan masyarakat yang merupakan prinsip yang sangat penting dimasa kini.

³⁰ *Ibid.h.3.*

Prinsip ini ditegaskan oleh Islam dengan suatu instruksi Allah kepada nabi Muhammad SAW, sebagai kepala negara Islam. Dalam surat At- Taubah ayat 103, yang artinya: Ambilah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka. Sumber hukum yang menjadi landasan terjadinya jual beli adalah Ayat Al-quran hadis yang telah banyak di sebutkan dalam kitab-kitab para ulama terdahulu.

1. Rukun jual beli

Adapun rukun jual beli menurut syariat Islam, rukun jual beli dibagi menjadi tiga, yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), *ma'qud alaih* (objek akad, uang, barang) dan akad (ijab kabul).

a. Orang yang berakad diperlukan beberapa syarat

1. Baliq (berakal) agar tidak mudah ditipu orang. Tidak sah akad anak kecil, orang gila, atau orang bodoh, sebab mereka bukan ahli *tasarruf* (pandai mengendalikan harta).

2. Beraga Islam, syarat ini hanya tertentu untuk pembelian saja, bukan untuk penjual, yaitu kalau didalam sesuatu yang dibeli tertulis firman Allah swt walaupun satu ayat, seperti membeli kitab al-quran atau kitab-kitab hadis Nabi.

b. Barang yang diperjualbelikan adalah sebagai berikut:

Suci atau mungkin disucikan. Tidaklah sah menjual barang yang najis, seperti anjing, babi, dan lain-lainnya. Adapun Rukun perdagangan jual beli adalah ada barang atau uang, ada penjual atau pembeli, ada ijab kabul, sebagai tanda kerelaan antara kedua pihak. Dalam melakukan jual beli, hal yang penting diperhatikan ialah mencari barang yang halal dan dengan jalan yang halal pula. Artinya, carilah barang yang halal untuk diperjualbelikan atau diperdagangkan dengan cara yang

sejujur-jujurnya. Bersih dari segala sifat yang dapat merusak jual beli, seperti penipuan, pencurian, perampasan, riba, dan lain-lain.

c. Akad (ijab dan kabul)

Akad artinya persetujuan antara si penjual dan si pembeli. Jual beli belum dapat dikatakan sah sebelum ijab kabul dilakukan. Hal ini karena ijab Kabul menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Pada dasarnya ijab Kabul itu harus dilakukan dengan lisan. Akan tetapi, kalau tidak mungkin, boleh dengan perantaraan surat-menyurat yang mengandung arti ijab Kabul itu.

Akad jual beli (*al-bai'*), pada dasarnya ada 4 (empat) bentuk akad *al-bai'*, yakni *al-bai' naq* adalah akad jual beli biasa yang dilakukan secara tunai, *al-bai' muajjal* adalah jual beli dapat juga dilaksanakan tidak secara tunai, tapi dengan cicilan, selama barang yang ingin dibeli biasanya belum ada (misalnya masih harus diproduksi) kebalikan dari jual beli *muajjal*, *istishna'* adalah akad yang pembayaran atas barangnya dilakukan secara cicilan selama periode pembiayaan.

Rukun dan syarat jual beli berlangsung dengan *ijab* dan *qabul*, terkecuali untuk barang-barang kecil, tidak perlu dengan *ijab* dan *qabul*, cukup dengan saling sesuai dengan adat kebiasaan yang berlaku. Dan dalam *ijab* dan *qabul* tidak ada kemestian menggunakan kata-kata khusus, karena ketentuan hukumnya ada pada akad dengan tujuan dan makna, bukan dengan kata-kata dan bentuk kata itu tersendiri. Hal yang diperlukan adalah saling rela, direalisasikan dalam bentuk mengambil dan memberikan atau cara lain yang dapat menunjukkan keridhaan dan berdasarkan makna pemilikan dan mempermilikkan.

Adapun mayoritas ahli fiqih berpendapat bahwa jual beli memiliki empat rukun yaitu penjual, pembeli, pernyataan kata (*ijab-qabul*), dan barang. Pendapat mereka ini berlaku untuk semua transaksi.

Ijab menurut Hanafiah adalah menetapkan perbuatan khusus yang menunjukkan kerelaan yang terucap pertama kali dari perkataan salah satu pihak, baik dari penjual seperti kata *bi'tu* (saya menjual) maupun dari pembeli seperti pembeli mendahului menyatakan kalimat “*saya ingin membelinya dengan harga sekian*”. Sedangkan *qabul* adalah apa yang diadakan kali kedua dari salah satu pihak. Dengan demikian, ucapan yang dijadikan sandaran hukum adalah siapa yang memulai pernyataan dan menyusulnya saja, baik itu dari penjual maupun pembeli.

Namun *ijab* menurut mayoritas ulama adalah pernyataan yang keluar dari orang yang memiliki barang meskipun dinyatakannya di akhir. Sementara *qabul* adalah pernyataan dari orang yang akan memiliki barang meskipun dinyatakan lebih awal.³¹

Akan tetapi menurut jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat yaitu :

1. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
2. Ada *sighat* (lafal *ijab* dan *qabul*).
3. Ada barang yang dibeli.
4. Ada nilai tukar pengganti barang.³²

³¹ *Ibid*, h. 29.

³² Abdul Rahman Ghazaly, et al, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Kencana, 2012, h. 71.

2. Syarat (ketentuan) jual beli

a. Syarat si penjual dan pembeli

Syarat utama menjual dan membeli adalah harus taklif (balik dan berakal), maka tidak sah dalam melakukan transaksi jual beli orang yang belum taklif, seperti anak kecil yang belum baligh, orang gila dan orang yang dipaksa. Islam bagi pembeli, bagi orang yang berencana memiliki hamba sahaya yang muslim atau mushaf, walau satu ayat. Karena tidak boleh non muslim memiliki yang muslim dan mushaf, karena syara' menganggapnya sebagai sebuah pelecehan. Sedangkan orang yang tidak melakukan rencana transaksi hamba sahaya yang muslim dan mushaf, maka tidak boleh disyaratkan Islam.

b. Syarat objek jual beli dan alat pembayaran

Syarat utama untuk objek yang diperjual belikan dan alat pembayaran adalah sama-sama harus dimiliki oleh si penjual dan pembeli, maksudnya disini adalah punya kekuasaan pada objek yang diperjual belikan tersebut, terbenar pada milik sendiri, wakil dari orang lain, sebagai wali (seperti ayah dan kakek, wali untuk anak kecil) dan izin dari syara' seperti barang temuan yang ditakutkan akan tidak bisa dipergunakan lagi, kalau tdk segerah dijual, seperti makanan yang sudah kadaluarsa. Maka milik barang tersebut bukanlah syarat, tapi punya kekuasaan terhadap barang tersebut yang menjadi syarat. Lalu syarat khusus pada barang yang menjadi objek jual beli (*mabi'*) adalah harus yang suci dengan dicuci atau jernisnya, maka tidak sah lah menjual kotoran, khamar dan sejenisnya, lalu, harus dilihat dengan mata kepala sendiri oleh penjual dan pembeli seandainya objek tersebut berbentuk barang yang *muayyan* (tertentu,

seperti seekor sapi misalnya), selanjutnya objek tersebut, harus sanggup diserahkan kepada pembeli oleh penjual, maka tidak sah lah, menjual hamba sahaya yang telah lari dari pemikirannya.

c. Syarat pada *sigath* (ijab dan qabul)

Ijab (pernyataan keridhaan si penjual) yaitu si penjual mengatakan, “saya jual barang ini dengan harga sekian” dan qabul (pernyataan keridhaan pembeli) yaitu pembeli mengatakan “saya terimah atau saya beli”. Beberapa syarat terhadap ijab-qabul di antaranya di saat melakukan ijab qabul, jangan diselangi dengan perkataan yang tidak yang berhubungan dengan akad, dan juga jangan diselangi oleh diam yang panjang dari orang yang menerima.³³

3. Pembagian jual beli

a. Jenis jual beli terbagi 4 macam yaitu:

1. Jual beli yang objek yang diperjual belikan, dilihat dari kedua belah pihak, maka hukumnya boleh, karena tidak ada tipuan padanya.
2. Jual beli yang objeknya dipesan (salam, dengan segala keuntungannya) oleh si pebmbeli kepada penjual, apabila sesuai dengan pesanan, maka hukumnya juga boleh.
3. Jual beli objek yang tidak ada pada majelis (tempat melakukan akad jual beli) dan belum perna di9lihat oleh kedua belah pihak, maka tidak boleh. Sebaliknya, kalau barang tersebuttidak ada dalam majelis akad, tetapi sudah perna dilihat oleh kedua belah pihak, dan pada kebiasaan,

³³ Anonim.ttps://varokah.net/ijab-qabul-dalam-jual-beli-syarat-dan-lafalnya.

barang tersebut dan pada saat dilihat sampai akad, tidak akan berubah, maka hukumnya boleh.

4. Jual beli manfaat yaitu sewa menyewa, maka hukumnya boleh, sesuai ketentuan yang ada pada sewa menyewa.

Dalam Fikih Sunnah, jual beli sendiri adalah tukar menukar harta (apapun bentuknya) yang dilakukan mau sama mau sukarela atau proses mengalihkan hak milik harta pada orang lain dengan kompensasi atau imbalan yang tertentu. Menurut fikih sunnah, hal ini boleh dilakukan asalakan masih dalam koridor syariat. Seperti harta dan barang yang di perjual belikan adalah halal, bukan benda haram, atau asalnya dari jalan yang haram.³⁴

4. Aturan Jual Beli Dalam Islam

Dalam Islam, aturan jual beli disampaikan dalam ayat-ayat, hadist, serta berbagai pendapat ulama mengenai hal tersebut. Tentu saja aturan ini berdasarkan pada nilai dasar dari rukun Islam, rukun iman, Fungsi iman kepada kitab Allah swt, dan Fungsi Al-qur'an pada manusia. hal ini dapat dipahami dari beberapa dalil dibawa ini mengenai jual beli menurut Islam.³⁵

5. Praktek jual beli dengan beda harga kes dan kredit di bolehkan

Jual beli kredit secara umum dipahami sebagai transaksi dimana barang diterima pada waktu transaksi dengan pembayaran tidak tunai atau bertempo dengan harga yang lebih mahal daripada harga tunai. Dalam hal ini pembeli

³⁴*Ibid*

³⁵ Anonim. <http://Dalam Islam.com/hukum Islam/ekonomi/jual-beli menurut Islam>. Pada tanggal 05-04-2017

berkewajiban melunasi harganya dengan cara angsuran dalam jangka waktu tertentu.

Ada cukup banyak varian dalam jual beli tidak tunai/kredit. Terkadang dalam skema *bay' murabahah*, *bay' biddayn wa taqsith* ataupun beberapa pilihan skema yang lain. Masing-masing skema jual beli kredit memiliki tata aturan yang berbeda satu dengan yang lain. Pada intinya, jual beli kredit adalah jual beli barang dengan harga ditanggungkan atau bisa disebut juga sebagai jual beli dengan cara berhutang.

Ada sebagian kaum muslim yang memahami bahwa harga jual beli kredit haruslah sama harganya dengan harga jual beli tunai. Mereka berpendapat jika harganya tidak sama, maka itu terjatuh pada riba. Lantas bagaimana sebenarnya hukum jual beli kredit yang harga angsurannya berbeda dengan harga tunai.³⁶

c. Pendapat yang membolehkan

Mayoritas ulama fiqh menyatakan bolehnya menjual barang dengan harga lebih tinggi daripada biasanya dengan alasan kredit atau dengan alasan penundaan pembayaran.

Mereka yang mengharamkan tambahan harga dari transaksi kredit menjelaskan hadits ini dengan tafsir, "*Siapa saja yang menawarkan barang dengan dua harga, maka baginya harga yang lebih rendah atau riba.*" hadis larangan Nabi tentang dua jual beli dalam satu jual beli ini mereka tafsirkan

³⁶Anonim.<https://id.linkedin.com/pulse/beda-harga-cash-kredit-bolehkan-ojo-abi-zidna>. pada tanggal 06-04-2017.

sebagai larangan menawarkan barang dengan dua harga, yang salah satunya kontan dan yang lainnya dengan harga kredit dengan harga lebih tinggi.³⁷

Mari perhatikan, jika kita telaah dari pendapat tersebut, maka akan kita temukan bahwa mereka menjadikan kata "*ba'a (menjual)*" dalam hadits diatas sebagai majaz (kiasan) dengan makna "*aradha (menawarkan)*". Sementara makna menjual dengan menawarkan adalah sesuatu yang berbeda dan *qarinah* (indikasi) mengalihkan makna hakiki dari kata *ba'a* (membeli) kepada makna kiasan *aradha* (menawarkan) tidak kita temukan.

Oleh karena itu, yang lebih tepat adalah memaknai kata *ba'a* dengan makna harfiahnya yaitu membeli, dan bukan memaknainya dengan makna kiasan *aradha* yaitu menawarkan.

Jadi, boleh-boleh saja seseorang menawarkan barang dengan dua harga atau bahkan banyak harga, tetapi dealnya (akad jual belinya) wajib disepakati satu harga saja.

Manthuq (redaksi) hadits tersebut jelas menyatakan dua jual beli dalam satu jual beli dan dua transaksi dalam satu transaksi. Dua jual beli pada dasarnya adalah adalah *dua akad dalam satu jual beli*.³⁸

d. Dua akad jual beli dalam satu akad jual beli.

Penjelasan ini cocok untuk kasus jual beli barang dengan dua harga tanpa memastikan salah satunya. Jual beli semacam ini adalah dua akad jual beli yang hukumnya haram karena tidak dipastikan salah satu harga jual belinya. Namun jika dipastikan salah satu dari kedua harga (yang ditawarkan) tersebut, dan

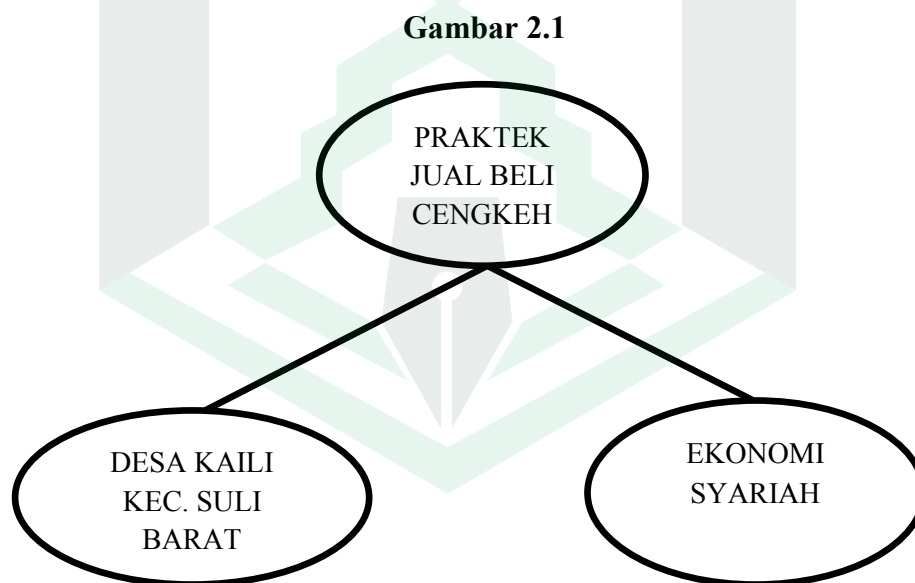
³⁷*Ibid.*

³⁸*Ibid.*

dipastikan sebelum berpisah maka praktik semacam ini sesungguhnya merupakan akad satu jual beli. Satu akad jual beli jelas sekali berbeda dengan dua akad jual beli.

C. *Kerangka Pikir*

Kerangka pikir yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah garis besar struktur dan teori yang digunakan untuk mengarahkan kepada peneliti dan menarik kesimpulan dari hasil penelitian itu sendiri. Di mana desa Kaeli Kec. Suli Barat menjadi subjek penelitian dan yang menjadi objek penelitiannya adalah penetapan harga jual cengkeh akankah mempengaruhi volume penjualan cengkeh itu sendiri.



Sumber: Kerangka Pikir, 2017

Dalam kerangka fikir di atas menggambarkan alur para petani cengkeh di Desa Kaili melakukan transaksi jual beli. Dimana praktek jual beli tersebut akan berimplikasi pada keadaan ekonomi mereka, dalam penelitian ini akan dilihat proses praktek jual beli yang dilakukan oleh para petani tersebut apakah sesuai dengan syariat Islam atau tidak, dan apakah selama ini masyarakat melakukan praktek jual beli sudah sesuai dengan norma-norma yang di syariatkan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian kualitatif digunakan sebab masalah yang diteliti memerlukan sesuatu pengungkapan yang adalah penelitian bersifat deskriptif dan komprehensif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata yang tertulis atau lisan dari pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini, perilaku yang dapat diamati dan gambar-gambar. Data yang ada akan dinyatakan dalam bentuk verbal dan dianalisis tanpa menggunakan teknik analisis statistik. Seperti yang diungkapkan Moleong bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.¹

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan atau melukiskan kondisi yang sebenarnya dari suatu situasi. Oleh karena itu, maka dituntut keterlibatan penelitian secara langsung dilapangan. Adapun yang dimaksud deskriptif, menurut pendapat Winarno Surakhmat, adalah menentukan dan menafsirkan data yang ada. Misalnya tentang situasi yang dialami, satu hubungan, kegiatan, pandangan, sikap yang nampak, pengaruh yang sedang bekerja, atau tentang suatu

¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h. 6.

proses yang sedang berlangsung, kelainan yang sedang muncul, kecenderungan yang nampak, pertentangan yang meruncing dan sebagainya.²

2. Pendekatan penelitian

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan sosiologis, dimaksudkan untuk menyelidiki apakah konsep yang ditawarkan itu sesuai dengan kondisi objektif masyarakat atau ada alternatif lain kearah perubahan masyarakat, pendekatan ini dipergunakan untuk menjelaskan dinamika masyarakat dalam merespon keberadaan perbankan dan sistem ekonomi islam.³

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan di desa Kaili Kec. Suli Barat kabupaten Luwu. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan atas beberapa alasan yaitu:

1. Memudahkan penelitian dalam mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan kondisi objektif penduduk Desa Kaili ditiap kelurahan.
2. Memudahkan penelitian dalam mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan objek penelitian.
3. Penyebaran responden penelitian di tempat yang berbeda memungkinkan penelitian memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai masalah yang dibahas dalam penelitian.

²Winarno Surakhmat, *Pengantar penelitian ilmiah dan Metode Teknik*, (Cet. IX; Bandung: Tarsito, 2004), h. 139.

³ sugoyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D*, (Cet. VII; t.tp:CV. Alfabeta, 2009), h. 26.

C. Sumber Data

Dalam penelitian ini sumber data secara menyeluruh dapat di kelompokkan sebagai berikut:

a. Data Primer

Yaitu data diperoleh secara langsung dari masyarakat baik dilakukan wawancara, observasi dan alat lainnya. Berkenaan dengan pengumpulan data primer tersebut peneliti mengambil data-data yang berkaitan dengan permasalahan yang ada.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari bahan penelitian data ini biasanya digunakan untuk melengkapi data primermengingat bahwa data primer dapat dikatakan sebagai data praktek yang ada secara langsungdalam praktek dilapangan atau ada dilapangan karena penerapan suatu teori sehingga perlunya data sekunder sebagai pemadu.⁴

D. Informan

Dalam penelitian kualitatif posisi narasumber yang dikenal dengan istilah informan sangat penting. Peneliti dan narasumber memiliki posisi yang sama, dan narasumber bukan hanya sekedar memberikan tanggapan pada yang diminta peneliti, tapi ia biasa lebih memilih arah dan selera dalam menyajikan informasi yang ia miliki. Dalam konteks penelitian ini informan yang dimaksud adalah masyarakat desa Kaeli Kec. Suli Barat kabupaten Luwu.

⁴ Joko subagyo, *metode penelitian dalam teori dan praktek* (Cet, III; Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999), h. 87-88

E. Peristiwa dan Aktifitas

Data atau informasi dapat juga dikumpulkan dari mengamati peristiwa atau aktivitas yang berkaitan dengan sarana penelitian ini. Dari peristiwa yang diamati dilapangan, peneliti biasa mengetahui secara langsung tentang proses bagaimana sesuatu terjadi berkaitan dengan variabel sasaran penelitian, seperti penetapan harga terhadap penambahan jumlah volume penjualan cengkeh di desa Kaeli Ke Suli Barat kabupaten Luwu.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik yang digunakan adalah:

a. Observasi

Observasi yaitu proses pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung dari lapangan mengenai objek peneliti . Lexy J. Meleong menambah jenis observasi sebagai berikut :

1. Pengamatan secara terbuka diketahui oleh subjek, sedangkan sebaliknya para subjek memberikan kesempatan kepada pengamat untuk mengamati peristiwa yang terjadi dan mereka menyadari ada orang yang mengamati hal yang dilakukan oleh mereka.
2. Pada pengamatan tertutup, pengamatnya beroperasi dan mengadakan pengamatan tanpa diketahui oleh para subjek.⁵

⁵Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h.127.

Teknik observasi yang digunakan peneliti adalah observasi terbuka dan observasi tertutup. Dengan teknis ini peneliti dapat lebih mudah dalam mencatat dan merekam fenomena yang ada di lapangan secara langsung.

b. *Interview* (wawancara)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).⁶ Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait dengan maksud untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi. Data ini berupa bagaimana cara untuk mengetahui apakah penetapan harga jual dapat mempengaruhi volume penjualan cengkeh itu sendiri menurut perspektif Islam.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan menyelidiki benda-benda tertulis berupa catatan, rekaman, foto dan sebagainya.⁷ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dokumentasi sebagai sarana untuk mendapatkan data tentang penetapan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan cengkeh menurut perspektif ekonomi Islam.

⁶ Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, (Cet. VI; Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), h. 194.

⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h. 161.

F. Analisis Data

Moleong menyimpulkan bahwa analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, satuan uraian dasar, sehingga dapat ditemukan tema dan dirumuskan penelitian Skripsi sebagaimana yang disarankan oleh data.⁸

Analisis data diperlukan sebagai media untuk membaca rincian data yang telah dikumpulkan pada penelitian ini. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif, yaitu dengan cara mengumpulkan data yang diperoleh melalui hasil wawancara, catatan lapangan, dan lembar observasi kemudian data tersebut di paparkan, di bahas dan disimpulkan.s

⁸ *Ibid*, h. 104.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

a. *Gambaran Umum Desa Kaili*

1 Historis

Berdasarkan cerita yang berkembang di kalangan warga desa Kaili, nama Kaili diambil berdasarkan sejarah dimana di wilayah ini dulu terdapat kerajaan yang paling tertua di pulau daratan kabupaten Luwu , dari sinilah awal mula munculnya nama Kaili. Sejak dulu wilayah ini merupakan wilayah kerajaan dulunya sejak masih zaman penjajahan belanda, dimana Desa ini dulunya di diberi nama Kema'dikahan dimasa penjajahan belanda.

Usut cerita dari kerajaan *Celebes* merupakan salah satu kerajaan yang tertua di Sulawesi Selatan Kabupaten luwu, kerajaan inilah yang membuat suatu wilayah dimana masyarakatnya bisa tinggal menetap, dari sebab ini kemudian muncul suatu desa yang bernama Kaili. Hingga saat ini masih ada keturunan dari kerajaan tersebut yang hidup dan menetap di desa tersebut. wilaya penduduk desa Kaili bermata pencaharian petani kebun sebagai mata pencaharian utama. Disamping itu masyarakat desa Kaili sebagian memiliki mata pencaharian sampingan seperti merotang, tukang batu dan sebagai kulih bangunan.¹

¹ Bapak Moh. Mas Adi selaku ketua Adat, *Wawancara* pada tanggal 23 Maret 2017 Waktu 09:00 WIB

2. Keadaan penduduk

Penduduk Desa Kaili berdasarkan Data Dinamis akhir bulan Bahan Isian Profil Daerah tahun 2017, dengan klasifikasi sebagai berikut:

Tabel 1

Jumlah penduduk menurut jenis kelamin

Laki-laki	Perempuan	Jumlah
821	763	1583

(Data penduduk Desa Kaili diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2017 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu)

Berdasarkan tabel diatas, jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dari pada perempuan.²

1. Keadaan Mata pencaharian

Sedangkan mata pencaharian penduduk Desa tersebut sebagian besar adalah petani. Walaupun ada sebagian yang menjadi PNS dan pedagang, tetapi mereka tetap mempunyai tanah perkebunan sebagai penghasilan tambahan. Adapun perincian mata pencaharian penduduk di atas umur 10 tahun adalah sebagai berikut :

² Bahan Isian Profil Daerah

Tabel 2
Perincian Mata Peneharian Penduduk

No	Mata Peneharian	Jumlah
1.	Petani cengkeh	280 orang
2.	Petani coklat	122 orang
		402 orang

(Data penduduk Desa Kaili diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2017 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu).

Dari data tabel di atas menunjukkan adanya empat ragam jenis mata pencaharian masyarakat Desa Kaili dari setiap orangnya, ini diluar dari mata pencaharian sampingan.³

Dilihat dari segi pendidikan masyarakat Desa Kaili, mereka lebih suka menyekolahkan anaknya sampai tingkat akademik, itupun bagi keluarga yang cukup dan mampu, dan ada juga sebagian sampai tamat SLTA, ini menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan sangat tinggi. Berikut perincian pendidikan masyarakat diatas umur 7 tahun adalah sebagai berikut :

³ *Ibid*

Tabel 3

Perincian tingkat pendidikan penduduk di Desa Kaili

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1.	Lulusan Akademik/ perguruan tinggi	79 orang
2.	Tamat SLTA	130 orang
3.	Tamat SLTP	250 orang
4.	Tamat SD	561 orang
	Jumlah	1.020 Orang

(Data penduduk Desa Kaili diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2017 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu).

Menurut tabel tersebut diatas, jumlah penduduk menurut tingkat pendidikan pada tahun 2017 adalah 1.020 jiwa, ini menunjukkan tingginya kesadaran masyarakat dalam menuntut ilmu karena mereka pahami ilmu pengetahuan sangat menunjang kesuksesan.⁴

Dengan dibangunnya berbagai sarana pendidikan yang dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas pendidikan masyarakat itu dapat menunjang peluang masyarakat dalam meningkatkan taraf ekonomi keluarga, karna disini masyarakat memahami akan pentingnya pendidikan dalam menjalani kehidupan, tanpa ilmu pengetahuan masyarakat tidak akan mampu mengetahui cara meningkatkan ekonomi secara teori, dan disini penulis temukan beberapa sarana sosial. Maka agar lebih jelas keberadaan sarana sosial Desa Kaili dapat dilihat pada tabel dibawah ini

⁴ *Ibid*

2. Keadaan ekonomi

Dilihat dari luas tanah, kondisi ekonomi penduduk Desa Kaili dari tahun ke tahun mengalami kemajuan. Ini dapat dilihat dari rumah penduduk yang selalu mengalami perubahan dari rumah bambu menjadi rumah kayu, dari rumah kayu menjadi rumah berdinding tembok (batu). Pada saat itu keadaan ekonomi penduduk desa masih tergolong miskin jika dilihat rata-rata. Pergantian tahun merubah kondisi yang lebih baik. Sekarang di Desa Kaili rumah yang terbuat dari papan sudah berkurang. Dengan kondisi seperti itu keadaan penduduk desa Kaili sudah baik.

3. Potensi Desa

Dalam masalah sarana, pemerintah desa memiliki sarana yang dapat dimanfaatkan baik untuk keperluan desa atau kepentingan pribadi. Yang dimaksud kepentingan pribadi adalah setiap desa memiliki sarana desa yang dapat digunakan masyarakat dalam melakukan kegiatan seperti acara-acara hajatan dan pernikahan. Sarana tersebut dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk di pergunakan sebagaimana semestinya. Karna guna dari pada apa yang ada di lingkungan desa itu untuk kepentingan msyarakat. Perincian mengenai sarana pemerintahan desa dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5

Sarana Pemerintahan Desa Kaili

No	Sarana Desa	Jumlah
1.	Kantor Desa	1 buah
2.	Posyandu	1 buah
3.	Postu	1 buah

(Data penduduk Kaili diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2015 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu).

b. Proses Praktek Jual Beli Cengkeh

Penulisan karya ilmiah untuk memahami lebih jauh bagaimana proses praktek jual beli cengkeh, penulis mengadakan berbagai penelitian baik melalui observasi maupun metode *interview* (wawancara). Dengan melalui metode observasi, penulis dapat melihat peristiwa sebenarnya yang terjadi di sekeliling obyek penelitian, khususnya praktek jual beli cengkeh di Desa Kaili Kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu. Untuk mendapatkan data yang benar dan dapat di pertanggungjawabkan, penulis mengadakan dengan berbagai pihak baik para petani (Penjual) maupun bakul (Pembeli) dan tokoh masyarakat.

Praktek jual beli cengkeh yang terjadi di Desa Kaili Kecamatan Suli barat Kabupaten Luwu merupakan praktek jual beli pada umumnya, dimana bentuk jual beli yang ada di desa Kaili ada dua yaitu jual beli cengkeh secara tunai/cash dan jual beli cengkeh secara panjar.

Praktek jual beli cengkeh secara kes merupakan praktek jual beli yang banyak dijumpai dimana-mana, jual beli secara cash merupakan bentuk jual beli yang dilakukan oleh dua bela pihak dalam melakukan transaksi secara tunai. Ini

merupakan salah satu bentuk Jual beli yang diperaktekan oleh petani dan pedagang cengkeh di desa Kaili, dimana jual beli secara cash biasanya terjadi ketika ada pasokan barang yang disiapkan oleh petani sehingga pedagang akan membeli barang tersebut secara tunai (cash), Kita dapat ketahui bahwa bentuk jual beli seperti ini sah-sah saja karna ada barang dan ada uang yang tersedia.

Adapun praktek jual beli yang sering juga terjadi dikalangan masyarakat di Desa Kaili salah satunya jual beli sistem panjar. Jual beli sistem panjar lebih sering terjadi pada kalangan petani dan pedagang, sama halnya yang terjadi pada saat ini dikalangan petani dan pedagang di desa Kaili, inilah merupakan salah satu bentuk jual beli yang sering dilakukan masyarakat namun kedudukan hukumnya belum diketahui.

Menurut masyarakat di desa Kaili panjar merupakan salah satu alternatif yang dilakukan ketika ada keperluan yang mendesak. Kondisi seperti ini dapat dimanfaatkan para pedagang untuk mengikat petani yang nantinya akan menjadi langganan mereka.

Proses pelaksanaan sistem panjar dapat dilaksanakan di semua tempat asalkan sudah ada kesepakatan yang terjadi antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi.

Praktek jual beli secara cash atau tunai menurut Islam merupakan sistem jual beli secara etimologi adalah pertukaran sesuatu dengan lainnya. Sedangkan secara terminologi adalah pertukaran harta dengan harta dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan syara'.

Intinya jual beli dengan bentuk apa pun di bolehkan termasuk jual beli beda harga seperti itu antara tunai dan kredit. Allah swt berfirman. Q.S. Al-Baqarah:275

a. Al-quran



Terjemahnya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”⁵

.Begitu juga Allah berfirman. Q.S. An-Nisaa:29

b. Al-quran



Terjemahnya:

“kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu saling ridha) di antara kalian” QS An Nisa:29.

c. Al-hadis

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَأَوْسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،
لْمُقَارَضَةِ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Terjemahnya

Dari Shuhaib Ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradah (murabahah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).⁶

⁵ Abu Bakar, selaku imam mesjid, wawancara pada tanggal 20 Maret 2017

⁶Fatwa Dewan Syari'ah Nasional. *Tentang Murabahah*, Nomor 04/dsn-mui/iv/2000

Jika ada tambahan dalam pembayaran tertunda, itu tidaklah masalah karena keuntungan tersebut bukanlah keuntungan yang bernilai riba. Transaksi yang ada adalah jual beli namun dengan pembayaran tertunda, dan sekali lagi tidak di anggap riba.dari sisi lain, ridha pun tetap di tekankan pada jual beli ini. Karena pembayaran tertunda ini di jalankan oleh penjual biar bisa melariskan dagangannya. Ini sudah menunjukkan adanya keridhahan dari penjual.

c. Faktor Timbulnya Praktek Jual Beli Cengkeh Dengan Sistem Panjar Dan Cash di Desa Kaili

1. Dari pihak pembeli (pedagang)

a. Persaingan Modal

Model jual beli yang dilakukan para *bakul* (pembeli) dengan cara seperti ini dikarenakan adanya persaingan antara pedagang untuk mendapatkan barang yang akan memberi untung kepada mereka (cengkeh).

Dengan model ini berkembang sistem panjar, pembeli memberikan panjar pada petani yang membutuhkan uang untuk kebutuhan masa panen atau kebutuhan yang lainnya. Dengan panjar muncul persaingan modal antar pembeli, karena ketika seorang pembeli memberikan panjar kepada banyaknya para petani maka pembeli akan lebih banyak mendapatkan barang yang diinginkan. Memperoleh.

b. Laba Lebih Banyak

Bagi orang yang beranggapan bahwa uang adalah segalanya (raja), memang benar adanya, karena penulis dapat melihat dan membuktikan disekitaran lingkungan lokasi penelitian. Penulis mengambil contoh pembeli yang

menganggap uang adalah segalanya. Siapa yang mempunyai uang banyak, dialah yang memiliki pelanggan banyak, mendapat barang, dan memperoleh laba banyak pula.

2. Dari Pihak Petani

a. Faktor Kebutuhan

Para petani dalam mengolah kebunnya tidak semuanya memiliki modal yang banyak mungkin saja modal itu pas digunakan sampai waktu panen bahkan kekurangan. Bagi mereka yang hidupnya pas-pasan, pada saat panen merupakan suatu beban karena mereka tidak mempunyai modal untuk mengolah barang dari kebutuhan untuk membayar buruh tani dan sebagainya. Sehingga petani terpaksa meminta pada *bakul* akan panjar, sehingga itu dapat dimanfaatkan para pedagang karena dia menginginkan barang hasil dari para petani.⁷

b. Faktor Jaminan

Bagi petani, Jaminan adalah sesuatu benda atau barang hasil panen yang dijadikan sebagai tanggungan dalam bentuk pemberian panjar. dengan cara meminta panjar dahulu akan membuat keterikatan antara kedua belah pihak. Oleh karena itu bisa mereka gunakan ketika petani tidak ada uang untuk pembayaran para buruh sehingga petani tidak malu karena seorang buruh harus mendapatkan haknya sebelum kering keringatnya. Jadi petani menjaminkan hasil panennya pada *bakul* yang sudah memberikan panjar. Setelah itu petani menerima hasil dalam bentuk uang dari *bakul* (pembeli)⁸

⁷ Bapak Basir selaku petani cengkeh, *wawancara* pada tanggal 12 Maret 2017

⁸ Bapak Hindi selaku petani cengkeh, *wawancara* pada tanggal 13 Maret 2017

c. Faktor kebiasaan

Segala sesuatu yang benar jarang dikerjakan tapi sebaliknya sesuatu yang salah biasa dikerjakan. Ternyata kebiasaan itu diikuti banyak orang dan berkembang ditengah masyarakat khususnya Desa Kaili, sehingga sistem panjar yang berlaku tidak menjadi masalah, bahkan sudah menjadi tradisi. Segala sesuatu yang biasa dilakukan walaupun itu salah namun kelihatannya benar, sehingga sulit untuk diperbaiki bentuknya bisa terjadi kekecewaan diantara salah satu pihak merasa dirugikan.

d. *Pandangan Tokoh Masyarakat Terhadap Praktek Jual Beli Cengkeh Di Desa Kaili Kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu.*

Dari data yang penulis peroleh dengan cara terjun langsung pada obyek penelitian, penulis mendapat berbagai informasi yang dapat membantu dalam pembuatan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.

Pengamatan yang penulis lakukan dibantu berbagai pihak terkait, baik petani, *bakul* dan juga tokoh masyarakat setempat. Tokoh masyarakat merupakan sosok yang baik di mata masyarakat. Walaupun semua orang sama tetapi figur seorang tokoh masyarakat dapat menjadi contoh di masyarakat.

Untuk melengkapi karya ilmiah ini, maka penulis mengadakan wawancara dengan beberapa ulama mengenai jual beli hasil bumi, terutama yang menyangkut dengan masalah panjar apabila dilihat dari aspek hukum Islam.

A. Pembahasan

1. Praktek Jual Beli Sistem Panjar dan Cash

a. Pengertian Jual beli sistem panjar

Panjar (DP), dalam bahasa Arab, adalah “urbun” (العربون). Kata ini memiliki padanan kata (sinonim) dalam bahasa Arab, yaitu “urban” (الأربان), “urban” (العربان), dan “urbun” (الأربون).[1] Secara bahasa artinya yang kata jadi transaksi dalam jual-beli.

Bentuk jual-beli ini dapat diberi gambaran sebagai berikut: Sejumlah uang yang dibayarkan di muka oleh seseorang pembeli barang kepada si penjual. Bila transaksi itu mereka lanjutkan, maka uang muka itu dimasukkan ke dalam harga pembayaran. Kalau tidak jadi, maka menjadi milik si penjual.⁹

Atau seorang pembeli menyerahkan sejumlah uang dan menyatakan, “Apabila saya ambil barang tersebut maka ini adalah bagian dari nilai harga, dan bila tidak jadi saya ambil maka uang (DP) tersebut untukmu. Atau seorang membeli barang dan menyerahkan satu dirham atau lebih kepada penjualnya, dengan ketentuan apabila si pembeli mengambil barang tersebut maka uang panjar tersebut dihitung pembayaran, dan bila gagal maka itu milik penjual. Sistem jual-beli ini dikenal dalam masyarakat kita dengan “pembayaran DP” atau “uang jadi”.

⁹ Ustadz Kholid Syamhudi, “ *Hukum Jual Beli Denga Uang Muka*”, Official web Of Ustadz Kholid Syamhudi. <https://almanhaj.or.id/2648-hukum-jual-beli-dengan-uang-muka.html> (22 April 2016)

b. Panjar Dalam Pandangan Ekonomi Islam

Setiap kegiatan jual beli tidak bisa lepas dari hukum dan bagaimana apabila ditinjau dari sudut hukum Islam. Mengenai hal ini jual beli sistem panjar di Desa Kaili, perlu mendapatkan perhatian serius karena masyarakat menganggap ini semua adalah hal biasa.

Berkaitan dengan ini, jual beli sistem panjar masih diragukan kedudukannya. Padahal dalam hukum Islam tidak berlaku hukum keragu-raguan. Semua hukum harus bersifat pasti karena masalah hukum berkaitan dengan kehidupan manusia. Bagaimana suatu aturan akan diikuti ummatnya kalau aturan tersebut tidak jelas hukum dan landasannya. praktek Jual beli sistem panjar dan cash/tunai yang berlaku di Desa Kaili sudah menjadi tradisi atau adat kebiasaan,

Dengan demikian jual beli sistem panjar tidak merugikan pihak *bakul* maupun penjual, karena kedua belah pihak tersebut dapat bekerja sama tanpa merugikan salah satu pihak apabila prinsip *ta'awun* diterapkan. Maksudnya adalah pihak petani tetap memberikan barangnya dan menjual kepada *bakul* (pertama), dan pihak pembeli harus konsekuen terhadap janjinya agar penjual tidak menggantung dari barang yang dimilikinya, sehingga pihak petani menjual barang tanpa harus takut akan perbedaan harga di antara para *bakul* yang ada karena *bakul* juga tidak mau rugi, jadi tanpa menimbulkan rasa curiga maupun takut. Tetapi apabila terjadi peralihan objek jual beli secara sepihak kepada pembeli lain, maka menimbulkan kafatalan dan kericuhan dalam mu'amalah, karena itulah syariat menganjurkan untuk meraih kemaslahatan demi kepentingan

hidup bermasyarakat. Oleh karena itu dianjurkan untuk menjauhi *mafsadat* lebih didahulukan ketimbang untuk meraih kemaslahatan.¹⁰

Bahwasanya seluruh syariat adalah maslahat, baik dengan cara menolak *mafsadah* atau dengan meraih maslahat dan ada untuk kepentingan dunia maupun akhirat adapula untuk kepentingan keduanya. Karena maslahat diperintahkan syariat, dan seluruh *mafsadat* dilarang oleh syariat. Yang menjadi penyebab adanya jual beli sistem panjar atau *al-urbuun* dinamakan jual beli *fasid* adalah jual beli yang tidak mengikuti ketentuan Islam, tidak diperbolehkan dengan sendirinya kecuali ada pembenaran dari syariat. Sekalipun pembeli (*bakul*) sudah menerima barang dari penjual (petani) dan sudah melakukan ketentuan dalam akad jual beli berupa syarat dan rukun, bahwasanya *al-urbuun* adalah salah satu bentuk jual beli yang dilarang oleh syariat. karena jalan terlarang bukanlah cara untuk mencapai kepemilikan (suatu barang) akan tetapi akan diminta pertanggung jawabannya di hadapan Allah SWT dan dosa yang akan diterimanya.

Mengenai bentuk praktek jual beli cengkeh pada transaksi panjar, Suatu akad yang telah memenuhi rukun-rukun dan syarat-syaratnya akan mengikat kedua belah pihak yang berakad. Oleh karena itu dengan mengikatnya akad tersebut, maka tidak seorangpun dari kedua belah pihak yang berakad bisa memutuskan akad dengan sendirinya kecuali ada hal-hal yang membenarkannya. Diantaranyam adalah melalui kesepakatan antara kedua belah pihak untuk membatalkan atau memutuskan akad. Pada dasarnya pembatalan akad secara sepihak yang terjadi dalam kasus sistem panjar karena pihak penjual atau pembeli

¹⁰ Siti Maslika, *Jual Beli Hasil Bumi Dengan Sisrem Panjar Dalam Perspektif Hukum Islam* (Fakultas Syariah IAIN Walisongo : Semarang 2015), h. 69

tidak melaksanakan kewajibannya, dalam akad sangat dibatasi dalam hukum Islam.¹¹

Dalam hukum Islam praktek jual beli sistem panjar diperbolehkan dalam Islam. Seperti orang mengadakan akad jual beli dengan orang lain, sepakat dengan menggunakan uang panjar, kemudian si penjual memberikan uang panjar terlebih dahulu, lalu disepakati kapan akad dibayar sempurna. Apabila pada tanggal disepakati si pembeli membayar kekurangan harga dengan sempurna maka barang kemudian diserahkan, dan apabila si pembeli tidak jadi atau membatalkan akad jual belinya di hari yang ditentukan maka si penjual berhak atas uang panjar tersebut. Dan inilah yang di sebut dengan jual beli “*Urbun*’.

Adapun praktek yang seperti ini dalam masyarakat dianggap suatu hal yang wajar dan tidak lagi dipersoalkan dengan memberikan uang sebagai tanda pembayaran awal dalam jual beli dan hal yang semacam ini dalam prakteknya boleh.

Dengan demikian penulis menyimpulkan bahwasanya praktek jual beli cengkeh dengan transaksi sistem panjar (*al-urbuun*) di Desa Kaili hukumnya di perbolehkan dalam Islam karena diantara penjual dan pembeli saling menyepakati antara ke dua belah pihak dan tidak membebani satu sama lain dan sesuai dengan akad yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Bapak Amiruddin (Imam Desa Kaili)

Beliau berpendapat bahwa dalam kehidupan sehari-hari tidak lepas dari transaksi jual beli karena perekonomian di zaman sekarang masih banyak

¹¹ *Ibid*

masyarakat yang menggunakan jual beli sistem panjar dan jual beli sistem cash salah satu hasil bumi yang banyak dijumpai oleh setiap Desa khususnya di Desa Kaili dilihat dari sisi keduanya pasti ada manfaat dan *madharat*, jelasnya dalam *panjar* lebih banyak *madharat* ketimbang sistem jual beli cash. Menurut beliau, “dahulukanlah untuk menghilangkan *madharat* ketimbang mengambil manfaatnya” karena dalam jual beli *panjar* terdapat syarat rusak di dalamnya, salah satunya adalah syarat menyerahkan (uang muka) sedangkan jual beli sistem kes adalah pertukaran harta dengan harta. secara gratis kepada penjual barang akan tetapi dengan ketentuan yang sudah ditentukan oleh pedagang tersebut. Kedua adalah syarat untuk tidak menjual barangnya kepada pedagang lainnya. Kasus ini sudah banyak terjadi dimasyarakat sendiri khususnya Desa Kaili.¹²

1. Bapak Rustan Ramli (Pemuka Agama)

Beliau berpendapat bahwa praktek yang sudah ada menurutnya sistem panjar diperbolehkan asalkan tidak membuat rugi orang lain, seperti halnya segala sesuatu yang mengandung ketidakpastian atau ketidakjelasan dalam jual beli adalah yang dilarang agama. Beliau beralasan bahwasanya panjar terjadi dalam akad dan terdapat unsur tipu menipu dipastikan karena, tidak jelas apakah jual beli terjadi atau tidak dan tidak diketahui kapan pembeli akan datang dan kapan akan mengambil barang secara pasti. Menurut beliau Panjar bisa diartikan sebagai salah satu bentuk kesepakatan secara terpaksa, karna adanya factor kebutuhan yang harus dipenuhi. Maka dari itu untuk mengingatkan kita semua seharusnya dalam

¹² Bapak Amiruddin, Imam Desa Kaili, wawancara pada Tanggal 20 Maret 2017.

bermu“amallah untuk lebih sesuai anjuran ajaran Islam dengan sistem kontan atau tunai.¹³

2. Praktek Jual Beli Secara Cash

a. Pengertian jual beli secara cash

Proses praktek jual beli cengkeh di Desa Kaili merupakan suatu proses praktek jual beli yang dilakukan secara tunai/cash ketika terjadi kebutuhan harga. Sehingga pembeli bisa langsung menggunakan itu untuk kebutuhannya.

Menurut masyarakat disana bahwa praktek jual beli cengkeh secara tunai/cash adalah hukumnya mubah atau boleh karena dimana antara penjual dan pembeli saling bertatap muka, dimana penjual dan pembeli tidak ada yang saling merugikan antara penjual dan pembeli meskipun itu keuntungannya tidak tinggi.

Menurut Bapak Hasdin beliau berpendapat bahwa dilihat dari uantung ruginya antara penjual dan pembeli karena penjual dan pembeli sama-sama untung antara kedua belah pihak, dapat diklasifikasikan dalam beberapa kategori yaitu:

1. Sama-sama menguntungkan kedua belah pihak
2. Menguntungkan pihak lain dan tidak ada yang di rugikan
3. Menguntungkan pihak satu dan pihak lain tidak untung dan tidak di rugikan

Jadi ada tiga hal yang dapat dilihat sebagai akibat dari hubungan antara penjual dan pembeli.¹⁴

¹³ Bapak Rustan Rmli,, Pemuka Agama, *Wawancara* Pada Tanggal 20 April 2017

¹⁴ Bapak Hasdin selaku pedagang cengkeh di Desa Kaili, *wawancara* pada tanggal 21 Maret 2017

Menurut Ibu sajeriah Kaprodi beliau berpendapat bahwa sistem jual beli cengkeh di Desa Kaili merupakan sistem jual beli yang sering dilakukan oleh masyarakat. Dimana masyarakat di Desa kaili sering memjumpai kepada pedagan untuk menjual hasil cengkehnya yang sudah di keringkan.¹⁵

Adapun jenis-jenis cengkeh yang ada khususnya di Desa Kaili yaitu ada 2 macam.

1. Cengkeh kering

Bapak Hindi berpendapat bahwa menjual cengkeh kering tidak menentu karena harga kadang naik kadang juga menurun tergantung pada dolar, kalau dolar naik harga cengkeh juga naik dan kalau harga dolar menurun harga cengkeh juga menurun.¹⁶

2. Cengkeh basah

Ibu Nur Aeni berpendapat bahwa masyarakat di Desa kaili sering menjual cengkeh basah karena menjual cengkeh basah itu lebih mudah, biasa dari keadaan cuaca yang dapat mempengaruhi masyarakat di Desa Kaili untuk mengeringkan cengkehnya karena faktor cuaca jadi masyarakat sering menjual cengkehnya yang masih basah.¹⁷

2. Jual Beli Secara Cash Menurut Islam

Ekonomi Islam merupakan ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi manusia yang perilakunya di atur berdasarkan aturan agama Islam dan didasari

¹⁵ Ibu Sajeriah Kaprodi selaku pedagang cengkeh di Desa Kail *Wawancara* pada tanggal 21 maret 2017

¹⁶ Bapak Hindi selaku petani cengkeh di Desa Kaili *Wawancara* pada tanggal 20 maret 2017

¹⁷ Ibu Nur Aeni selaku petani cengkeh di Desa Kaili *Wawancara* pada tanggal 20 maret 2017

dengan tauhid sebagaimana di rangkum rukun iman dan rukun Islam. Segala aturan yang diturunkan oleh Allah SWT dalam sistem Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan, serta menghapuskan kejahatan, kesengsaraan dan kerugian pada seluruh ciptaan-Nya. Demikian pula dalam hal ekonomi, tujuannya adalah membantu manusia mencapai kemenangan dunia dan akhirat.

Secara etimologi, Al Bay'u atau jual beli memiliki arti mengambil dan memberikan sesuatu. Hal ini merupakan turunan dari Al bara sebagaimana orang Arab senantiasa mengulurkan depan ketika melangsungkan akad jual beli agar saling menepuk tangan. Hal ini tanda sebagai bahwa akad jual beli sudah terlaksana dan akhirnya mereka saling bertukar uang dengan barang.

Secara terminologi, jual beli memiliki arti transaksi tukar menukar barang atau uang. Yang berakibat pada beralihnya hak milik barang atau uang. Prosesnya dilaksanakan dengan akad, baik secara perbuatan maupun lisan.

Dalam Islam, aturan jual beli disampaikan dalam ayat-ayat, hadis, serta berbagai pendapat ulama mengenai hal tersebut. Tentu saja nilai ini dasar dari rukun Islam, rukun iman, fungsi iman kepada Allah, fungsi iman kepada Allah SWT, dan fungsi Al-qur'an bagi umat manusia.

Dalam syariat Islam tidak melarang jual beli karena ada manfaat dan tujuan sosial yang ingin di raih. Manusia membutuhkan aspek ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Jika hal ini dilarang tentu saja manusia akan kesulitan memenuhi kebutuhan hidupnya, pada hal banyak kebutuhan hidup manusia dan tidak dapat di penuhi secara sendirian.

Dalam konteks masyarakat terkadang jual beli ini diremehkan begitu saja, apalagi banyak orang yang tidak menjalankan proses ini berdasarkan aturan Islam. Tentu saja terjadi beragam ketidakadilan dan kedzaliman seperti penipuan, riba, dan lain sebagainya. Untuk hal itu ada beberapa yang harus dilakukan untuk umat Islam agar hal ini tidak terjadi, dan melakukan berdasarkan syariat Islam.

Praktek Jual Beli Cengkeh yang Diperbolehkan dan Praktek Jual Beli Cengkeh yang Dilarang Dalam Islam

1. Praktek Jual Beli Cengkeh yang Dilarang Dalam Islam

Jual beli cengkeh yang tidak ada barangnya (*bai al-ma'dhum*) yang termasuk kategori ini adalah seperti menjual buah-buahan yang belum berkembang, menjual barang yang tidak dapat di serahkan seperti menjual barang yang hilang. Menjual buah cengkeh yang belum berkembang itu dilarang dalam Islam karena mengandung unsur penipuan, yang termasuk kategori ini adalah seperti barang yang cacat diperjualbelikan.

2. Praktek Jual Beli Cengkeh Yang di Perbolehkan Dalam Islam

Jual beli cengkeh yang tidak dilarang oleh agama Islam adalah seperti menjual cengkeh yang sudah berkembang atau yang hampir panen karena antara penjual dan pembeli tidak ada yang saling merugikan diantara kedua belah pihak, Jual beli yang dilakukan dengan kejujuran, tidak ada kesamaran ataupun unsur penipuan. Kemudian rukun dan syaratnya terpenuhi, bukan barang milik orang lain, dan tidak terikat dengan *khiyar* lagi. Yang termasuk kategori ini adalah jual beli cengkeh yang tidak ada larangan nash, baik Al-quran maupun hadis.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan hasil penelitian yang telah ditetapkan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Proses pelaksanaan jual beli cengkeh di Desa Kaili terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya. Dapat disimpulkan bahwa transaksi jual beli cengkeh di Desa Kaili menggunakan sistem panjar, cash dan tunai yang dilakukan di Desa Kaili terjadi karena faktor persaingan modal, keadaan, kebiasaan, jaminan dan kebutuhan mendesak yang menimbulkan terjadinya pelaksanaan transaksi tersebut.

Dalam hukum Islam praktek jual beli sistem panjar diperbolehkan dalam Islam. Seperti orang mengadakan akad jual beli dengan orang lain, sepakat dengan menggunakan uang panjar, kemudian si penjual memberikan uang panjar terlebih dahulu, lalu disepakati kapan akad dibayar sempurna. Apabila pada tanggal disepakati si pembeli membayar kekurangan harga dengan sempurna maka barang kemudian diserahkan, dan apabila si pembeli tidak jadi atau membatalkan akad jual belinya di hari yang ditentukan maka si penjual berhak atas uang panjar tersebut. Dan inilah yang di sebut dengan jual beli "*Urbun*".

Saran

1. Untuk masyarakat Desa Kaili, hendaknya dalam bermuamalah dengan cara yang baik sebagaimana dalam prinsip Ekonomi Islam. Tinggalkan sistem Jual beli yang merugikan. Dan lakukan jual beli yang secara cash atau

tunai Bertransaksilah dengan jalan yang sudah ditentukan oleh Allah SWT dan cara yang sudah di contohkan oleh Nabi Muhammad SAW agar transaksi yang dilakukan mendapat berkah dan ridho dari Allah SWT.

2. Untuk akademisi, dalam penelitian ini, jual beli cengkeh sistem panjar dan cash atau tunai dalam perspektif Ekonomi Islam yang dilakukan di Desa Kaili ini masih perlu adanya penelitian lebih lanjut dan mendalam dalam pembahasan yang lain.
3. Untuk umum, agar kedepannya tidak ada hal-hal yang tidak diinginkan maka dalam bermuamalah hendaknya dilakukan secara kontan (tunai) tanpa harus ada panjar terlebih dahulu agar semuanya jelas dan tidak ada yang saling merugikan.
4. Untuk tokoh masyarakat di Desa Kaili khususnya para (ustasd) hendaklah menyempatkan dirinya untuk menyampaikan cerama yang berhubungan dengan praktek jual beli menurut Islam.