

**PRAKTEK JUAL BELI KAKAO DENGAN TIMBANG BASAH DAN DAMPAKNYA  
TERHADAP PENDAPATAN MASYARAKAT  
(STUDI KASUS : DESA TALLANG, KECAMATAN SULI BARAT)**



IAIN PALOPO

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi ( S.E ) Pada  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam  
Negeri (IAIN) Palopo

Oleh :

**L I S N A**  
**NIM. 15.0401.0122**

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PRODI EKONOMI SYARIAH

2019

**PRAKTEK JUAL BELI KAKAO DENGAN TIMBANG BASAH DAN DAMPAKNYA  
TERHADAP PENDAPATAN MASYARAKAT**

**(STUDI KASUS : DESA TALLANG, KECAMATAN SULI BARAT)**



**IAIN PALOPO**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi ( S.E ) Pada  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam  
Negeri (IAIN) Palopo**

Oleh :

Lisna

15.0401.0122

Dibimbing Oleh :

1. Dr. Rahmawati, M.Ag
2. Ilham, S.Ag., M.A

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**PRODI EKONOMI SYARIAH**

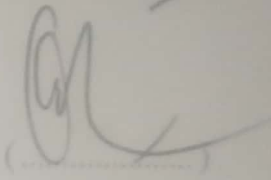

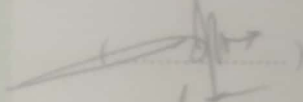
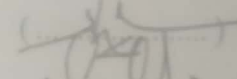


**2019**

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul "Praktek Jual Beli Kakao dengan Timbang Basah dan Dampaknya terhadap Pendapatan Masyarakat" yang ditulis oleh Lisna, dengan NIM. 15 0401 0122 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari Kamis 22 Agustus 2019 M bertepatan dengan 21 Dzulhijjah 1441 H, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 5 September 2019 M  
5 Muharram 1441 H


### TIM PENGUJI

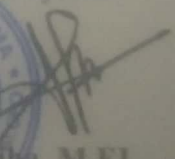
- |  |                   |   |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M.                | Ketua Sidang      |    |
| 2. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. | Sekretaris Sidang |   |
| 3. Dr. Helmi Kamal, M.HI.                | Penguji I         |  |
| 4. Zainuddin S, S.E., M.Ak               | Penguji II        |  |
| 5. Dr. Rahmawati, M.Ag                   | Pembimbing I      |  |
| 6. Ilham, S.Ag., M.A.                    | Pembimbing II     |  |

### Mengetahui

Wakil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program Studi  
Ekonomi Syariah

  
Dr. Hj. Ramlah M, M.M.  
NIP. 196102081994032001

  
Dr. Fasiha, M.EI.  
NIP. 198102132006042002

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LISNA  
NIM : 15.0401.0122  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan plagiat atau duplikasi dari tulisan atau karya orang lain, yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi adalah karya saya sendiri kecuali kutipan yang ditunjukkan sumbernya. segala kekeliruan yang ada di dalamnya ada adalah kekeliruan saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. apabila di kemudian hari pernyataan saya ternyata tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 17 Juli 2019



; membuat pernyataan,

LISNA

NIM: 15.0401.0122

## **ABSTRAK**

**Lisna 2019 : “Praktek Jual Beli Kakao Dengan Timbang Basah Dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Masyarakat”**. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islama, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo Pembimbing I Dr. Rahmawati, M.Ag. Pembimbing II Ilham, S.Ag., M.A.

---

**Kata kunci :Praktek Jual Beli Kakao, Dampaknya Terhadap Pendapatan Masyarakat.**

Skripsi ini membahas tentang praktek jual beli kakao di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat pada masyarakat petani Desa Tallang Kecamatan Suli Barat. Penelitian mengangkat beberapa permasalahan yakni : bagaimana pelaksanaan jual beli kakao dengan timbang basah dan bagaimana dampaknya terhadap masyarakat dengan adanya jual beli kakao dengan timbang basah di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi dan informasi yang di dapatkan berasal dari masyarakat petani kakao yang melakukan timbang basah di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat. Pemilihan subjek penelitian yang menggunakan proposive sampling dengan metode kualitatif pengambilan sample yang berdasarkan pada tujuan tertentu. Teknik analisis data yang digunakan adalah deduktif dan induktif.

Hasil menunjukkan bahwa untuk melihat praktek jual beli kakao pada masyarakat Desa Tallang Kecamatan Suli Barat dapat dilihat bahwa proses pelaksanaan jual beli kakao di Desa Tallang terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya, masyarakat Tallang melakukan transaksi jual beli kakao di berbagai tempat. Tetapi keseringan mereka melakukan transaksi jual beli tersebut di rumah penjual. Dan masyarakat melakukan jual beli kakao dengan timbang basah karena faktor cuaca yang tidak mendukung dan masyarakat dapat mengurangi pekerjaannya, akan tetapi sebelum di timbang terlebih dahulu di pisahkan antara biji yang jelek dengan biji yang bagus karena biji yang jelek mendapat potongan 5-6% sedangkan biji yang bagus mendapat potongan 2-3% dan walaupun harganya yang cukup murah tetapi masyarakat tetap beranggapan yang baik terhadap adanya jual beli kakao dengan timbang basah. Dampak adanya jual beli kakao dengan timbang basah yaitu pendapatan masyarakat jadi meningkat dan masyarakat dapat membeli apa yang mereka butuhkan dan dapat membeli kendaraan yang mereka inginkan dan juga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari – hari .

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### ***A. Latar Belakang Masalah***

Indonesia dikenal sebagai Negara yang agraris kurang lebih 60% penduduknya bekerja dalam bidang pertanian<sup>1</sup>. Budaya tanaman dan ternak yang menjadi kebudayaan yang telah diturunkan dari generasi ke generasi. Pertanian mempunyai peran penting dalam suatu perekonomian bagi bangsa Indonesia. Pertanian merupakan pendapatan utama dan sumber devisa Negara. Tanaman kakao (*Theobroma cacao* L) berasal dari hutan tropis yang menyebar dari Meksiko Selatan, Brazil, sampai ke Bahama, populasi terbanyak dan di duga sebagai pusatnya adalah wilayah amazon, dari daerah ini kemudian menyebar ke berbagai daerah seperti Venezuela, Ekuador, Peru dan beberapa Negara Asia dan Afrika.

Besarnya sumbangan kegiatan perkebunan rakyat terhadap kemajuan sub sektor perkebunan kakao dalam menunjang berkembangnya sektor pertanian di Provinsi Lampung, diharapkan dapat membuat petani kakao bisa lebih meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksinya, sehingga kakao Lampung tetap menjadi pilihan ekspor yang menguntungkan bagi negara. Salah satu daerah di Provinsi Lampung yang menjadikan kakao sebagai komoditi perkebunan andalan adalah Kabupaten Lampung Timur.

Kakao merupakan salah satu komoditas perkebunan unggulan Indonesia dengan volume produksi terbesar kelima setelah kelapa sawit, kelapa, karet, dan tebu. Pada tahun 2011 produksi kakao Indonesia mencapai 480.000 ton sehingga

---

<sup>1</sup>Abbas Tjakra Wiralaksana dan M. Cuhaya Soeriatatmadja, *Usaha Tani*, (Jakarta : Depdikbud, 1983), h. 57

menempatkan Indonesia sebagai produsen kakao biji terbesar ketiga di dunia setelah pantai gading dan Ghana.

Perkebunan menjadi pusat perhatian pemerintah terutama dengan mengalamkannya program “*Revitalisasi Perkebunan*” sebagai upaya dalam menghidupkan kembali perkebunan yang ada di Indonesia, karena salah satu yang dikenal dalam perekonomian yang mendominasi hasil pertanian di Indonesia.

Areal perkebunan kakao yang ada di Indonesia pada tahun 2002 tercatat seluas 914.051 hektar (ha). Perkebunan kakao tersebut sebagian besar (87,4%) yang dikelola oleh rakyat dan selebihnya 6,0% dikelola oleh perkebunan besar negara serta 6,7% perkebunan besarswasta. Jenis tanaman kakao yang diusahakan sebagian besar adalah jenis kakao yang diberi nama kakao lindak dengan sentra produksi utama adalah di Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara dan Sulawesi Tengah. Disamping itu juga diusahakan jenis kakao mulia oleh perkebunan besar negara di Jawa Timur dan Jawa Tengah dari segi kualitas, kakao Indonesia tidak kalah dengan kakao Ghana.

Tanaman kakao merupakan salah satu dari sekian banyaknya tanaman yang mempunyai peluang cukup besar bagi perdagangan, baik diluar maupun didalam negeri komoditi kakao dimasa yang akan datang diharapkan akan dapat menduduki tempat yang sejajar dengan komoditi karet dengan kelapa sawit, komoditi kakao mempunyai peluang dipasaran ekspor, sehingga dapat meningkatkan devisa suatu negara. Untuk itu pemerintah berusaha meningkatkan

dan menumbuh kembangkannya, usaha-usaha yang akan dilaksanakannya yaitu antara lain perluasan areal, rehabilitasi, intensifikasi dan disverifikasi<sup>2</sup>.

Saat sekarang ini komoditas non migas mempunyai arti penting dalam ekspor Indonesia terutama tanaman perkebunan, tanaman kakao merupakan salah satu komoditas ekspor yang mempunyai arti penting dalam perekonomian Indonesia, karena merupakan salah satu bidang usaha sebagai sumber penghidupan bagi rakyat.

Sektor perkebunan merupakan andalan bagi pemerintah Sulawesi Tenggara dan tanaman perkebunan yang potensial serta paling banyak ditanam oleh masyarakat adalah tanaman kakao. Areal tanaman perkebunan kakao meningkat terus, karena adanya kebijakan dari pemda setempat yang memasukkan tanaman kakao sebagai tanaman prioritas. Disamping peningkatan areal tanam, peningkatan produksi juga dapat dipacu melalui peningkatan produktivitas. Peningkatan produktivitas ini sudah dilakukan pemerintah daerah dengan memberikan berbagai pelatihan. Hal ini juga dilakukan oleh lembaga swadaya masyarakat, perusahaan swasta, maupun bantuan dari luar negeri. Adanya berbagai program peningkatan kakao, bagi petani merupakan langkah nyata untuk ikut memajukan agribisnis kakao, hal ini tergambar dari keseriusan dalam mengikuti semua program yang ada bahkan petani yang kebetulan tidak dapat ikut dalam program pelatihan tersebut akan mencari informasi ke petani peserta.

Sebagai makhluk sosial, manusia tidak akan pernah bisa lepas untuk berhubungan dengan orang lain dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan

---

<sup>2</sup> Spillane, J.J, *Komoditi kakao, perannya dalam perekonomian Indonesia*, (Yogyakarta :Kanisius, 1995), h.79.



hidupnya. Kebutuhan hidup manusia sangatlah beragam, sehingga terkadang secara pribadi ia tidak akan mampu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya kecuali dengan cara berhubungan dengan orang lain.

Hak dan kewajiban merupakan sesuatu yang akan menjadi milik semua orang yang tidak akan pernah bisa lepas dari kehidupan setiap insan, ketika mereka saling berhubungan dengan orang lain, maka akan timbul hak dan kewajiban yang akan menjadi pengikat antara keduanya. Dimana jual beli ketika terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak yang telah tercapai akan muncul lagi hak dan kewajiban, yakni hak pembeli untuk menerima barang yang sudah menjadi miliknya, dan kewajiban bagi penjual untuk menyerahkan barangnya kepada pihak yang pembeli, atau kewajiban pembeli untuk menyerahkan harga barang (uang) yang sudah disepakati oleh pihak penjual tersebut dan hak penjual untuk menerima harga barang(uang) tersebut<sup>3</sup>.

Kemudian salah satu cara manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu dengan cara melakukan transaksi jual beli, dengan prinsip jual beli (perdagangan) adalah bisa (halal) dilakukan selama tidak melanggar aturan – aturan syariah islam, bahkan perdagangan di anggap sebagai pekerjaan yang sangat mulia apabila dilakukan dengan cara yang jujur serta tidak mengandung unsur tipuan dari satu pihak ke pihak yang lainnya serta dijalankan dengan aturan – aturan islam yang berlaku.

Untuk melakukan praktek jual beli, hal yang harus diperhatikan yaitu dengan mencari barang yang halal untuk diperjual belikan kepada masyarakat lainnya

---

<sup>3</sup>Ahmad Azhar Basyir, *Asas –Asas Hukum Muamalah*(Yogyakarta: UII Pustaka Pelajar,2008),h.69.

dengan cara yang jujur, serta tidak mengandung unsur tipuan, pencurian perampasan dusta dan sebagainya yang akan merugikan antara penjual dan pembeli.<sup>4</sup>

Jadi kesimpulan dari penjelasan di atas dapat didefinisikan bahwa jual beli merupakan suatu perjanjian dengan tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai yang sama atau sukarela antara kedua belah pihak yang sedang melakukan transaksi jual beli tersebut. Dimana yang satu menerima benda – benda dan yang satunya memberikan benda benda yang sudah disepakati kedua belah pihak.

Jika ingin menghalalkan jual beli maka yang melakukan jual beli harus terlepas dari unsur gharar (ketidak jelasan), riba serta terbebas dari cara yang batil.

Allah berfirman dalam Q.S An-Nisa / 4;29 :

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

Terjemahnya :

*“hai orang – orang yang beriman, jaganlah saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”<sup>5</sup>.*

<sup>4</sup> Amir syarifuddi, *Garis – Garis Besar Fiqih Islam*,(Jakarta: penada media,2003),h.122.

<sup>5</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (CV Penerbit J-ART, 2004),h.83

Berhubungan dengan adanya praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang terjadi di desa Tallang kecamatan Suli Barat, penulis berminat untuk membahas lebih mendalam lagi mengenai dengan kajian yang berkenaan dengan praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang terjadi di daerah tersebut.

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pelaksanaan jual beli kakao dengan sistem timbang basah di desa Tallang?
2. Bagaimana dampaknya terhadap masyarakat desa Tallang dengan adanya praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan jual beli kakao dengan sistem timbang basah di desa Tallang.
2. Untuk mengetahui bagaimana dampak terhadap masyarakat desa Tallang dengan adanya praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian yang akan dilakukan untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai berikut:

#### 1. Manfaat Teoritis

Berdasarkan pada penjelasan di atas, pada umumnya dapat memberikan/menambah pengetahuan tentang bagaimana analisis praktek jual beli dengan sistem timbang basah yang di daerah tersebut.

#### 2. Manfaat praktis

Berdasarkan dari mamfaat praktis ini yang di harapkan peneliti dari penelitian ini yaitu :

- a. Untuk penulis, hasil studi ini yang akan menjadi acuan atau masukan lebih dan yang akan menandai untuk mengatasi suatu permasalahan kakao dalam meningkatkan produktivitas kakao di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat
- b. Untuk akademik, dapat memberikan atau menambah wawasan tentang bagaimana praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah.
- c. Untuk masyarakat, untuk menambah wawasan yang lebih tentang pelaksanaan jual beli kakao dengan sistem timbang basah.

#### ***E. Definisi Operasional***

Definisi operasional bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang variabel – variabel yang akan diselidiki dalam penelitian ini, batasan dari variabel – variabel tersebut diuraikan sebagai berikut :

1. Jual beli merupakan tukar menukar suatu barang dengan yang lain, dimana setelah dijual beli dilakukan dengan sah, barang yang dijual menjadi milik pembeli sedangkan uang yang dibayarkan pembeli sebagai pengganti harga barang yang menjadi milik penjual.

2. Penjualan merupakan suatu situasi pembeli dimana ada pihak yang melakukan transaksi dalam upaya untuk mempengaruhi satu sama lainnya.

3. Produksi kakao adalah suatu jumlah output atau hasil panen kakao dari luas lahan petani dalam satu kali periode produksi, di ukur dalam suatu ton.

4. Kakao adalah salah satu komoditas perkebunan yang unggul di Indonesia dengan volume terbesar kelima setelah kelapa sawit, kelapa, karet dan juga tebu.

5. Timbang basah adalah sebuah biji kakao yang barudi panen, kemudian di timbang tanpa di jemur.

6. Meningkatkan pendapatan masyarakat merupakan hasil dari kerja keras atau usaha yang di terima seseorang berupa uang, barang atau materi lainnya yang dicapai pada penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### ***F. Penelitian Terdahulu Yang Relevan***

Sahri Bulandari (2016) yang berjudul “pengaruh kakao terhadap pertumbuhan ekonomi di kabupaten Kolaka Utara “, untuk menganalisis pengaruh produksi kakao terhadap pertumbuhan ekonomi di kabupaten Kolaka Utara. Berdasarkan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi kakao berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Kolaka Utara. Hasil penelitian ini menunjukkan teknik analisis data dilakukan berdasarkan perhitungan koefisien determinan (R square) sebesar 0,936 adalah mendekati 1, berarti terdapat hubungan yang sangat kuat dan positif, dengan kata lain pengaruh kakao terhadap pertumbuhan ekonomi 93% sedangkan 7% disebabkan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.<sup>6</sup>

Arief Nurdiasyah (2015) dengan judul “analisis pendapatan dan pemasaran kakao dikecamatan sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur”, Hasil penelitian menunjukkan bahwa: usahatani kakao di Kecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur menguntungkan bagi petani, dengan rasio penerimaan dengan total biaya sebesar 2,02 dan (2) sistem pemasaran kakao di Kecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur berlangsung tidak efisien, hal ini ditunjukkan oleh rantai tataniaga yang panjang. Ratio Profit Margin (RPM) antara lembaga perantara pemasaran yang terlibat tidak merata dan nilai elastisitas

---

<sup>6</sup> Sahri Bulandari, *Pengaruh Kakao Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Kolaka Utara*(Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar: Kabupaten Kolaka Utara, 2016)

transmisi harga sebesar 1,05 yang artinya bahwa pasar yang terjadi adalah pasar tidak bersaing sempurna.<sup>7</sup>

Nuning Budi Astutik (2013) dengan judul “analisis produksi komoditas kakao dan produktivitas tenaga kerja pada PT. Perkebunan Nusantara XII (persero) kebun kalisepanjang”. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, analitik, dan korelasional. Metode analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah teori produksi Cobb Douglas, analisis R/C Ratio, dan analisis produktivitas tenaga kerja. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Nuning Budi Astutik berpengaruh secara signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja pada PT. Perkebunan Nusantara XII (persero) kebun kalisepanjang sehingga mampu mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Jember.<sup>8</sup>

Jadi persamaan dari penelitian yang terdahulu dengan penelitian yang sekarang yaitu sama – sama berfokus pada kakao dan yang menjadi perbedaan dari penelitian tersebut yaitu dari segi objeknya ialah pemasaran kakao. Metode penelitian yang terdahulu dengan penelitian yang sekarang ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

## **G. Kajian Pustaka**

### **1. Pengertian Jual Beli**

#### **a. Jual Beli**

---

<sup>7</sup> Arief Nurdiansyah, *Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Kakao Dikecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur* (Universitas Lampung: Kabupaten Lampung Timur 2015.)

<sup>8</sup>Nuning Budi Astutik, *Analisis Produksi Komoditas Kakao Dan Produktivitas Tenaga Kerja Pada PT. Perkebunan Nusantara XII (Persero) Kebun Kalisepanjang* (<http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/>)

Jual beli adalah sebuah proses pemindahan hak milik berupa barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang salah satu alat tukarnya. Adapun pengertian jual beli menurut para ahli di antaranya :

- a. Menurut taqiyuddin, jual beli adalah saling tukar harta, menerima, dapat di kelola dengan ijab qabul dengan cara yang sesuai dengan syara<sup>9</sup>.
- b. Menurut Sayyid Sabiq, jual beli adalah Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang diperbolehkan<sup>10</sup>.

Allah berfirman dalam Q.S fatir / 35;29 :

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ ﴿٢٩﴾

Terjemahnya :

*“sesungguhnya orang – orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebagian dari reski yang kami anugerahkan kepada mereka dengan diam – diam”*.<sup>11</sup>

Jual beli menurut Ulama’ Malikiyah sebagaimana yang dikutip oleh Hendi Suhendi dalam bukunya berjudul Fiqh Muamalah ada dua macam diantaranya: jual beli yang bersifat khusus dan bersifat umum<sup>12</sup>.

Jual-beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika(tidak

<sup>9</sup>Imam Taqiyuddin, *Kifayatul al-Akhyar* Juz I, Surabaya: Darul Ilmi. t,h.329.

<sup>10</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*. Beirut: Dar al-Fikr. 1997. h.126.

<sup>11</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Dan Terjemahan*, (CV Penerbit J-ART, 2004),h.629-621.

<sup>12</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010),h. 65-69.



ditanggunghkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.

jual beli secara umum adalah suatu ikatan tukar menukar barang yang bukan kemamfaatan dan bukan pula kenikmatan, dimana suatu barang dijadikan objek tukar menukar barang atau benda merupakan benda yang di realisir dan bukan merupakan suatu hutang.

### **b. Hukum Jual Beli**

Jual beli disyaratkan berdasarkan yang ada dalam Al-Qur'an, As-sunnah, dan Ijma' yaitu :

#### **1. Al – Qur'an**

Al – Qur'an adalah suatu kitab Allah yang diturunkan oleh-Nya dengan melalui perantara malaikat jibril sampai kedalam hati Rasul dengan lafadz bahasa arab dan bermakna dengan benar untuk menjadi hujja bagi Rasul atas pengakuannya sebagai Rasul, yang menjadi undang – undang bagi setiap manusia yang telah mengikuti petunjuknya dan yang telah menjadikan ibadah dengan cara membacanya. Jual beli pada dasarnya merupakan akad yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan atas dalil-dalil yang terdapat dalam al-Qur'an, Hadits dan Ijma' Ulama. Diantara dalil yang membolehkan praktik akad jual beli adalah sebagai berikut,

Allah berfirman dalam Q.S Baqarah / 2:275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ  
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ  
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ  
 عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Terjemahnya:

*“Orang – orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang – orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian dia berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa yang mendapat peringatan dari Tuhan, lalu dia berhenti, maka apa yang diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.*<sup>13</sup>

Ayat tersebut menjelaskan tentang dasar kehalalan (kebolehan) hukum jual beli dan keharaman (menolak) riba. Allah swt adalah dzat yang maha mengetahui atas hakikat persoalan kehidupan. Maka, jika dalam suatu perkara terdapat kemaslahatan, maka akan diperintahkan untuk dilaksanakan dan serta.

Allah swt melarang hambanya yang mukmin memakan harta sesama mukmin dengan cara yang batil dan dengan cara mencari keuntungan dengan cara yang tidak sah serta melanggar peraturan syariat seperti dengan cara yang riba, perjudian serta macam – macam tipu daya yang tampak seakan – akan sudah sesuai dengan syariat, tetapi Allah telah mengetahui apa yang telah dilakukan hanya tipu muslihat dari sipelaku tersebut hanya untuk menghindari ketetapan

<sup>13</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahan*, (CV Penerbit J-ART, 2004),

hukum yang telah digariskan oleh syariat Allah. Berdasarkan pada ayat Imam Syafi'i yang berpendapat bahwa jual beli tidak akan sah menurut syariat melainkan jika hanya disertai dengan kata – kata yang akan menandakan persetujuan tersebut, sedangkan berdasarkan pada Imam Maliki, Abu Hanifah Dan Imam Ahmad berpendapat bahwa cukup dengan hanya melakukan terima barang yang bersangkutan, kerana perbuatan yang demikian sudah dapat menandakan persetujuan dan suka sama suka antara kedua belah pihak jual beli tersebut.<sup>14</sup>

Jadi dapat disimpulkan bahwa wujud dari persetujuan atau kerelaan tersebut tergantung dari pihak yang melakukan akad jual beli yang tidak hanya dalam bentuk perkataan, tetapi juga dengan tindakan serta menerima barang yang dijadikan objek jual beli tersebut, itu sudah dapat menunjukkan tanda persetujuan atau kerelaan dari kedua belah pihak yang melakukan akan jual beli.

## 2. As-Sunnah

Nabi, yang mengatakan:” *Suatu ketika Nabi saw, ditanya tentang mata pencarian yang paling baik. Beliau menjawab, 'Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.'"*

Hadits yang menerangkan tentang jual beli ada banyak sekali, sekedar gambaran berikut ini diketengahkan 2 hadits berkenaan hal itu yakni: Hadis yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang berbunyi, Rasulullah saw bersabda:

*“Dari Hurrirah RA. Rasulullah Saw mencegah dari jual beli melempar kerikil dan jual beli Garar (H.R. Muslim)”*<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup>Salim Bahriesy dan Said Bahriesy, *Terjemahan Singkat Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*,(Surabaya: Bima Ilmu,1987), h. 361-362

<sup>15</sup> Imam Muslim, t.th, *Shahih Muslim*, Beirut: Darul Fikr.h.165-167.

Umat islam telah sepakat bahwa apapun yang dikeluarkan oleh Rasulullah Saw, baik yang berupa perkataan, perbuatan, atau pun pengakuan dan hal itu dimaksudkan sebagai bentuk hukum islam dan juga sebagai tuntunan. Serta diriwayatkan kepada umat islam (kita) dengan sanad yang sahih yang akan menunjukkan kepastian atau dugaan yang sangat kuat tentang kebenaran yang sebenarnya, maka ia dijadikan hujja atas kaum muslim.

### 3. Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Mengacu kepada ayat-ayat Al Qur'an dan hadist, hukum jual beli adalah *mubah* (boleh).<sup>16</sup>

jual beli diperbolehkan dengan alasan atas dasar manusia tidak akan mampu untuk memenuhi kebutuhan dirinya. Tanpa adanya bantuan dari orang lain. Namun demikian bantuan atau barang yang milik orang lain yang dibutuhkannya maka itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai (nilainya sama) dengan barang tersebut.

#### **c. Rukun Jual Beli**

Rukun dan syarat jual beli adalah ketentuan-ketentuan dalam jual beli yang harus dipenuhi agar jual belinya sah menurut syara' (hukum islam). Rukun Jual Beli

---

<sup>16</sup>Wildani, *Dasar Hukum Jual Beli Rukun Dan Syarat Jual Beli Serta Jual Beli Yang Terlarang Dalam Islam*, <http://hukum.jualbelidalamislam.blogspot.com> 2013.

- 1) Akad (*ijab qobul*), akad adalah ikatan yang ada diantara ujung suatu barang.
- 2) Orang yang berakad (subjek) terdiri dari dua pihak yaitu *bai'*(penjual) dan *mustari* (pembeli). Disebut juga aqid, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli, dalam jual beli tidak mungkin terjadi tanpa adanya orang yang melakukannya, dan orang yang melakukan harus beragama islam, berakal dan baligh.
- 3) *Ma'kud 'alaih* (objek) untuk menjadi sahnya jual beli harus ada *ma'qud alaih* yaitu barang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli.
- 4) ada nilai tukar pengganti barang, nilai tukar pengganti barang, yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat; bisa menyimpan nilai, bisa menilai atau menghargakan suatu barang, dan bisa dijadikan alat tukar<sup>17</sup>.

#### **d. Syarat – syarat Jual Beli**

Syarat-syarat yang harus dimiliki oleh penjual dan pembeli adalah :

- 1) Berakal, jual belinya orang gila atau rusak akalnya dianggap tidak sah.
- 2) Baligh, jual belinya anak kecil yang belum baligh dihukumi tidak sah. Akan tetapi, jika anak itu sudah mumayyiz (mampu membedakan baik atau buruk), dibolehkan melakukan jual beli terhadap barang-barang yang harganya murah seperti : permen, kue, kerupuk, dll.

---

<sup>17</sup> Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam. Vol. 3, No. 2.2015.h.246-251.

- 3) Berhak menggunakan hartanya. Orang yang tidak berhak menggunakan harta milik orang yang sangat bodoh (idiot) tidak sah jual belinya.

**e. Macam – Macam Jual Beli Dalam Islam**

Macam – macam jual beli dalam islam, dapat di lihat dari dua sudut pandang yaitu dari kaca mata hukum islam dan dari kaca mata barang yang di perjual belikan. Bisnis dilihat dari kaca mata hukum Islam di bagi menjadi dua macam, yaitu jual beli (bisnis) yang sah menurut hukum Islam dan jual beli yang batal menurut hukum Islam. Jual beli yang dapat dibatalkan menurut hukum Islam, yaitu;

- 1) jual beli barang yang di haramkan
- 2) Jual beli sperma (mani) hewan. Hukum Islam mebolehkan untuk menjual daging kambing yang belum di kuliti dengan ukuran timbang ,dan sama halnya dengan di bolehkan menjual ayam sembelihan dengan kotorannya masih di dalam perut ayam tersebut.
- 3) Jual beli dengan perantara (al-wasilat), melalui perantara artinya memesan barang dengan akad jual membeli yang belum sempurna membayarnya tetapi tiba tiba ia mundur dari hak akad. Para ulama' memperbolehkan jual beli dengan membayar dahulu agar barang tersebut tidak di beli oleh orang lain.
- 4) Jual beli anak binatang yang masih berada di perut induknya karena barangnya belum ada jadi tidak di bolehkan.

- 5) Jual beli *muhaqallah / baqallah* tanah, sawah dan kebun maksudnya jual beli tanaman yang masih diladang atau sawah yang belum pasti wujudnya, hal ini masih diragukan bisa mengakibatkan ketidak rilaan dari pembeli atau penyesalan dari penjual, termasuk kategori jual *beligharar*.
- 6) Jual beli *mukhadharah*, yaitu menjual buah–buahan yang belum pantas untuk panen, di dilarang karena masih samar karena dapat dimungkinkan buah itu jatuh tertiuip angin sebelum diambil oleh pembelinya atau busuk dan lain sebagainya.
- 7) Jual beli *muammasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyantuh kain yang sedang dipajangkan, orang yang menyentuh kain tersebut harus membeli.
- 8) Jual beli dengan *munabadzah*, yaitu jual beli secara lempar melempar, maksudnya seperti pelelengan barang harga yang paling besar itu yang akan mendapatkan barang tersebut, hal ini ditakutkan adanya penipuan. Jual beli *muzaabanah*, yaitu menjual barang yang basah dan yang kering, maksudnya barang yang diperjual belikan dicampur dan mengakibatkan tidak adanya keseimbangan barang<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup>Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam. Vol. 3, No. 2.2015.h.253-254.

## 2. 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 suatu kegiatan pemasaran secara keseluruhan. Proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang – barang produksi dan tidak berarti penjualan. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat juga memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan.

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<sup>19</sup>.

Pemasaran sebagai suatu system dari kegiatan – kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan barang, mempromosikan, mendistribusikan barang dan jasa kepada pembeli.

Defenisi di atas dapat terangkan bahwa arti pemasaran adalah jauh lebih luas dari pada penjualan. Pemasaran mencakup perusahaan yang di mulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipenuhi, menentukan

---

<sup>19</sup> Basu Swastha Dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (cet, XIII; Yogyakarta Libery, 2008),h.5.



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 system pemasaran yang saling mempengaruhi satu sama lain diantaranya :

- 1) Organisasi dalam pemasaran
- 2) Sesuatu yang sedang dipasarkan
- 3) Pasar yang ditinjau
- 4) Para perantara
- 5) Faktor lingkungan yang berupa demografi, kondisi perekonomian faktor social dan kebudayaan, kekuasaan dan politik, teknologi dan persaingan.

Oleh sebab itu system pemasaran adalah kumpulan lembaga – lembaga yang melakukan tugas pemasaran, barang dan jasa idea, orang dan faktor – faktor lingkungan yang saling memberikan pengaruh dan bentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaannya dan pasarnya. System pemasaran itu sangat kompleks. Apalagi bila termasuk faktor resiko dan ketidakpastian.

Pemasaran mencakup berbagai kegiatan secara terpadu. Artinya, untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam penjualan sehingga meningkatkan laba, segala kegiatan haruslah dikerjakan sama – sama, saling berhubungan dan saling mempertimbangkan satu sama lain. Keberhasilan menjual suatu barang pada dasarnya merupakan perpaduan yang serasi antara kualitas baraaang, harga barang, kebijaksanaan penyaluran barang serta aktivitas perusahaan (penjualan) dalam mempromosikan barang tersebut. Perusahaan hanya memperhatikan salah satu hal (misalnya kualitas) tanpa memberikan perhatian yang cukup pada hal – hal

yang lain, maka niscaya usaha pemasaran yang dilakukan tidak akan berhasil atau tidak sesuai yang di harapkan.

### **b. Prinsip Pemasaran**

Prinsip – prinsip pemasaran diantaranya<sup>20</sup>:

#### 1) Nilai pelanggan dan persamaan nilai

Intisari persamaan adalah menciptakan nilai pelanggan yang lebih besar daripada nilai yang diciptakan oleh persaingan. Persamaan nilai yang ditujukan adalah pedoman bagi tugas ini seperti yang di saran dalam persamaan ini, nilai pelanggan dapat di tingkatkan dengan memperluas atau memperbaiki produk atau manfaat jasa, dengan menurunkan harga, atau gabungan dari unsur ini. Perusahaan yang menggunakan harga sebagai senjata bersaing haru mempunyai strategi keuangan biaya dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang dapat di pertahankan.

#### 2) Keunggulan kompetitif dan diferensial

Keunggulan kompetitif adalah penawaran total, dihadapkan pada persaingan yang relevan, yang lebih menarik pelanggan. Keunggulan tersebut dapat muncul dalam unsur apapun yang ditawarkan oleh perusahaan: produk, harga, iklan, dan promosi ditempat 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 mengalami sukses karena mereka memahami dan menerapkan prinsip dasar

---

<sup>20</sup> Werren J Keegan, *Manajemen Pemasaran Global*, (Cet. VI; Jakarta : PT Macanan Jaya Cemerlang, 2007), h.4.

ini. Fokus yang jelas terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan serta pada penawaran yang bersaing diperlukan untuk menggerakkan usaha, yang diperlukan untuk mempertahankan keunggulan yang berbeda. Semua ini dapat dicapai 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 terintegrasi dan terkoordinasi, yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif<sup>21</sup>.

Strategi merupakan tindakan yang bersifat senantiasa meningkat dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa yang akan datang (depan). Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi” bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadi kecepatan inivasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti<sup>22</sup>. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, dan program tidak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya.

Dari uraian di atas menurut penulis, suatu strategi adalah serangkaian tindakan yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan atau seorang pengusaha

---

<sup>21</sup>Robert E. Hoskinson, *Alat – Alat Dalam Analisis Pembelanjaan*, (Ed, Revisi; Yogyakarta: Andi Offset, 2004), h.140.

<sup>22</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis Swot, Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Cet. I. Jakarta: PT Gramedia. Pustaka Utama, 2004), h.3.

dalam rangka memaksimalkan suatu potensi yang di milikinya untuk tetap eksis dan mampu bersaing dalam dunia bisnis.

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

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

Agar pelaksanaan strategi pemasaran dapat memberikan manfaat bagi petani kakao, maka saran – saran dan strategi pemasaran yang harus dilakukan hendaknya cukup spesifik dan restasi dalam pencapaian tersebut harus dapat di ukur dan diprestasi qualis kakao yang di hasilkan petani. Jika maksimal laba yang dapat di capai petani 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 suatu strategi pemasaran adalah :

1. Volume pemasaran yang dinyatakan dalam nilai mata uang atau unit produk
2. Porsi yang dinyatakan dalam presentase dari total pasar untuk suatu barang atau jasa.

3. Laba atau keuntungan di nyatakan sebagai pengambilan dari investasi modal.

#### **d. Persaingan dan penetapan harga**

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

Harga merupakan hal yang paling penting dan perlu diperhatikan sebab salah satu mendapatkan harga badi suatu produknya, maka akibatnya di tanggung sendiri, dimana konsumen beralih ketempat yang lain di mana 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 di beli.
- 2) Syarat pembyaran, penentuan jangkah waktu pembayaran antara pedagang kepada konsumen.

Harga adalah juamlah uang (ditambah di tambah beberapa barang kalau mungkin ) yang di butuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta poelayanannya. Harga di tetap untuk mencapai suatu tujuan tertentu diantaranya :

---

<sup>23</sup>Michel E. Potter, *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industri Dan Persaingan*,(Cet I. Jakarta, Erlangga. 1996).h.1

(a) Bertahan Hidup

Dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup, misalnya kerana ketatnya persaingan, cepatnya berubah selera konsumen, maka produsen harus menetapkan harga yang rendah untuk menjaga atau meningkatkan permintaan, misalnya kebijakan devolusi dengan mematok harga rupiah yang paling rendah terhadap US dollar adalah salah satu upaya agar permintaan ekspor meningkat.

(b) Memaksimalkan Laba

Jual beli sebesar angka tertentu akan mendatangkan laba jangka pendek juga sering menjadi tujuan. Hal itu di tempuh dengan jalan memperkirakan permintaan dan biaya yang di keluarkan dihubungkan dengan harga yang akan mendatangkan laba atau arus kas. Dalam tujuan ini perusahaan diharuskan mengetahui fungsi biaya dan permintaanya walaupun keduanya sukar diperkirakan.

(c) Memaksimumkan Pendapatan

Jual beli juga bertujuan memaksimumkan pendapatan dan penjualan produk yang telah dihasilkan. Maksimumisasi pendapatan ini membutuhkan perkiraan fungsi permintaan yang akurat. Apapun sasaran tujuan ini adalah bersifat laba jangka panjang

(d) Memaksimumkan Pertumbuhan Penjualan

Jual beli yang rendah juga bisa menghasilkan volume penjualan yang lebih tinggi. Volume penjualan yang lebih tinggi pada akhirnya akan dapat menekankan biaya per unit produk. Dalam tujuan untuk diasumsikan pasar sensitive pada 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 di belinya menjadi lebih 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 lebih tinggi.

### **3. Pengertian Penjualan Dan Voleme Penjualan**

Penjualan menurut marbun adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu sedangkan menurut kotler penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kenutuhan penjual terpenuhi dengan melalui pertukaran informasi dan kepentingan<sup>24</sup>.

Pengertian volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segu fisik atau pun volume atau unit suatu produk. Voleme penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunyan penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, ton dan liter.

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

---

<sup>24</sup> Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Terjemahan Henra Teguh (Ed, XIII, Jil I Dan II; Jakarta :Prenhalindo,2008).h.404.

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

Terdapat indikator dari volume penjualan yaitu :

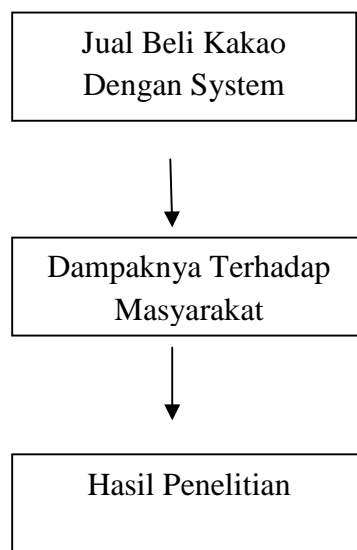
1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

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

#### **H. Kerangka Pikir**

Kerangka pikir dalam penelitian di maksudkan untuk lebih mengarahkan teori dan serta memberikan kemudahan data

Gambar 1.kerangka pikir





Dalam kerangka pikir diatas menggambarkan alur para petani kakao di desa tallang dalam 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 ketentuan – ketentuan yang ada.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### 1. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif, adalah suatu data yang diperoleh dengan dituangkan dalam bentuk kualitatif. Kemudian sebagai penelitian lapangan, peneliti/penulis harus melakukan analisis data mengenai tentang analisis praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah dan dampaknya terhadap masyarakat dengan cara memberikan gambaran atau pemaparan tentang situasi yang akan diteliti dalam bentuk suatu uraian.

Sedangkan pendekatan yang akan digunakan peneliti adalah pendekatan ekonomi syariah yang bermaksud untuk mengkaji tentang apakah konsep yang sudah ditawarkan sudah sesuai dengan kondisi masyarakat. Pendekatan ini bertujuan untuk melihat kemungkinan – kemungkinan peranan bisnis yang efektif berdasarkan keadaan dan situasi daerah tersebut.

#### 2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dapat dilakukan di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat. Alasan memilih lokasi tersebut karena sesuai dengan yang akan dikaji dalam penelitian ini, lokasi tersebut juga mudah untuk dijangkau oleh peneliti sehingga mudah melakukan penelitian.

#### 3. Informasi/Subjek Penelitian

Informasi atau subjek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah masyarakat Desa Tallang Kecamatan Suli Barat yang di daerah yang

ditujuh yang memiliki perkebunan kakao atau penghasilannya dari hasil jual beli kakao.

#### 4. Sumber Data

Sumber data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Hal ini digunakan untuk mendapatkan data yang lebih jelas mengenai masalah yang ingin diteliti, informasi penelitian di bagi menjadi beberapa bagian diantaranya :

##### a. Primer

Informasi primer adalah suatu data yang diperoleh secara langsung dari sumber langsung atau tidak menggunakan perantara. Jadi data primer dari penelitian ini yaitu : penjual kakao, petani kakao, serta tokoh masyarakat.

##### b. Sekunder

Informasi sekunder adalah suatu data yang digunakan dalam penelitian untuk memperoleh penelitian secara tidak langsung atau menggunakan perantara. Data sekunder yang diperoleh peneliti secara umum berupa bukti, catatan atau laporan yang telah tersusun sebagai arsip (data dokumen) yang sudah dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan seperti dari buku, internet, serta dokumen yang akan dijadikan objek studi.

#### 5. Teknik Pengumpulan Data

teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu dengan cara :

#### a. Field Research

Teknik pengumpulan data yang berkaitan langsung dengan judul skripsi secara langsung dari lokasi penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti, teknik yang digunakan oleh peneliti sebagai berikut :

##### 1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dari peneliti terhadap obyek penelitiannya dalam rangka untuk mengumpulkan data dalam suatu penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

##### 2. Wawancara

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data dimana pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan subjek penelitian atau responden<sup>25</sup>.

##### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik yang digunakan peneliti untuk melakukan pencatatan terhadap dokumen-dokumen secara tertulis.

#### 6. Teknik Pengelohan dan Analisis Data

##### a. Pengelohan Data

Langkah-langkah dalam proses pengelohan data dalam penelitian ini adalah:

##### 1. *Editing* / pengeditan

*Editing*/ pengeditan adalah proses memilih data sedemikian rupa sehingga hanya data yang terpakai saja yang tinggal. Langkah persiapan dilakukan

---

<sup>25</sup> Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, (cet I ;Yogyakarta, 2010 ),h.80-87

untuk merapikan data agar bersih, rapi dan tinggal mengadakan pengolahan lanjutan persiapan ini adalah:

- a) Mengecek nama dan kelengkapan identitas pengisi.
- b) Mengecek kelengkapan data, artinya mengecek *instrument* pengumpulan data.
- c) Mengecek macam isian data.

b. Analisis Data

Data yang diperoleh akan diolah dan akan dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan menggunakan langkah – langkah analisis sebagai berikut :

1. Metode deduktif, yaitu sesuatu bentuk penganalisaan data yang bersifat umum kemudian menarik kesimpulan yang khusus.
2. Metode induktif, yaitu teknik analisa data yang bertitik tolak pada pengetahuan yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum

Berdasarkan dari analisis data tersebut, maka hasil penelitian memberikan suatu kesimpulan yang bersifat kualitatif adalah suatu penelitian yang akan lebih banyak berinteraksi dengan suatu fakta yang akan diteliti.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

###### a. Keadaan Desa

Desa tallang merupakan salah satu desa diantara 8 desa yang ada di Kecamatan Suli Barat, kabupaten luwu. Desa tallang terdiri dari 3 dusun yaitu dusun tallang, dusun pasang dan dusun pasampang dimana sebelumnya desa tallang merupakan hasil pemekaran dari Desa Buntu Barana<sup>26</sup>.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa warga yang ada di desa tersebut maka diperoleh informasi terkait dengan desa tallang. Bahwa tallang berasal dari bahasa luwu yang berarti tenggelam. Desa tersebut banyak dtumbuhi rumput atau sejenis rawa – rawa jadi apabila turun hujan maka air akan menguap sehingga menyebabkan banjir.

Asal mula desa ini bernama tilling lama kelamaan desa ini berganti nama menjadi tallang karena sudah mulai banyak ditumbuhi pohon bambu yang sejenis tallang. Desa ini terdiri dari 3 dusun, diantaranya :

1. Dusun tallang, asal mulanya karena sudah mulai ditumbuhi pohon bambu yang sejenis bambu.
2. Dusun pasampang, asal mulanya disebabkan kerana dusun tallang sering kebanjiran maka masyarakat membuat pasampang untuk mencegah terjadinya banjir.

---

<sup>26</sup>Profil Desa Tallang Tahun 2014, Di Ambil Dikantor Desa Pada Tanggal 22 Desember Tahun 2018.

3. Dusun pasang, Dusun Pasang, asal mulanya itu masyarakat dahulu menculik beberapa orang yang dikumpulkan disuatu tempat dibawah pohon yang sangat besar, setelah masyarakat berkumpul kemudian dijual kedaerah lain.

#### **b. Pemerintah desa dan dusun**

##### 1. Kepala desa<sup>27</sup>

Pemerintah di desa tallang pertama kali di jabat oleh HARWAN SE, di menjabat selama 6 tahun. Pada tahun 2014 masa kepemimpinannya sebagai kepala desa telah berakhir, kemudian pemerintah kecamatan sulbi barat menunjuk salah satu orang untuk menjabat sementara sebagai pelaksana tugas kepala desa atas nama Akbar S,sos. Sekaligus memfasilitasi pelaksanaan pemilihan kepala desa yang baru yang dilaksanakan serentak pada tanggal 26 desember 2015. Pada pemilihan tersebut diikuti 4 calon kepala desa di antaranya : M. Yusri Jabir STP, Supriadi, Harwan SE, dan Irwan Jawaruddin ST. Yang terpilih pada saat itu adalah Supriadi dan kemudian dilantik secara serentak dengan kepala desa lainnya yg telah terpilih lainnya oleh Bapak Bupati Luwu yaitu H. Andi Mudzakkar pada tanggal 11 januari 2016.

##### 2. Visi dan Misi

###### a. Visi

Visi merupakan rumusan umum mengenai keadaan yang diinginkan pada akhir periode Pelaksanaan Pembangunan di Desa Tallang,. Dalam jangka panjang, visi pembangunan Desa Tallang, tahun 2016 - 2021 adalah “ Melayani

---

<sup>27</sup>Profil Desa Tallang Tahun 2014, Di Ambil Dikantor Desa Pada Tanggal 22 Desember Tahun 2018

Masyarakat Desa Tallang Secara Menyeluruh Demi Terwujudnya Desa Tallang Yang Maju, Mandiri, Sehat Dan Sejahtera”.

b. Misi

Untuk mendukung pencapaian visi pembangunan jangka menengah Desa Tallang, maka dirumuskan misi sebagai berikut :

1. mengoptimalkan kinerja perangkat desa sesuai tugas pokok dan fungsinya masing-masing.
2. Melaksanakan koordinasi mitra kerja
3. Meningkatkan kapasitas kelembagaan yang ada di desa Tallang
4. Meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat
5. Melaksanakan kegiatan pembangunan yang jujur, baik, transparan dan dapat dipertanggungjawabkan.

3. Kepala dusun

Pada masa pemerintah kepala desa yang pertama atas nama Harwan.

SE kemudian mengangkat kepala dusun antara lain :

- a. Kepala dusun tallang atas nama M. Ridwan
- b. Kepala dusun pasampang atas nama Supriadi
- c. Kepala dusun pasang atas nama Supu

Namun pada masa pemerintahan kedua atas nama Supriadi semua aparat desa di ganti dan telah membuat struktur desa.



# STRUKTUR ORGANISASI DESA

TAHUN : 2018

DESA : TALLANG

KEC : SULI BARAT

KAB : LUWU<sup>28</sup>

<sup>28</sup> Sumber : papan informasi kantor desa tallang . Di ambil dari kantor desa tallang pada tanggal 22 desember 2018.

# STRUKTUR ORGANISASI BPD

TAHUN : 2018    DESA : TALLANG    KEC : SULIBARA    KAB : LUWU<sup>29</sup>



<sup>29</sup> Sumber : papan informasi kantor desa tallang . Di ambil dari kantor desa tallang pada tanggal 22 desember 2018.

Kepala desa Tallang di setiap periodenya maka dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.1 : Periode kepemimpinan Kepala Desa Tallang berdasarkan sejarah.**

| Tahun kejadian | Nama pemerintah | Kejadian yang baik  | Kejadian yang buruk |
|----------------|-----------------|---|---------------------|
| 2007           | HARWAN, SE      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• sebagai Pejabat Kepala Desa Persiapan,</li> <li>• melaksanakan persiapan pemilihan kepala Desa Tallang hingga Desa Defenitif</li> <li>• memfasilitasi pemilihan kepala desa definitif</li> <li>• Pembenahan struktur pemdes</li> </ul>     |                     |
| 2015           | AKBAR, S.Sos    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembangunan kantor desa</li> <li>• Pengkrikilan jalan poros dusun pasampang</li> <li>• Pembangunan Plat Dekker didusun Tallang dan Dusun Pasampang</li> <li>• Pembangunan Drainase di sekitar jalan Lapangan sepak bola Tallang</li> </ul> |                     |
| 2016           | SUPRIADI        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Drainase</li> <li>• Plat Ducker</li> <li>• Pengerukan</li> <li>• Posyandu</li> <li>• Penimbunan Lapangan</li> <li>• Pengkrikilan</li> </ul>  |                     |

### **c. Kondisi Umum Desa Tallang**

Desa Tallang merupakan salah satu yang terletak di wilayah Kecamatan Suli Barat, Kabupaten Luwu dengan batas – batas wilayah desa sebagai berikut :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Buntu Barana Kec. Suli Barat
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Tawondu Kec. Suli
3. Sebelah Timur berbatasan Desa Murante Kec. Suli
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Kel. Lindajang Kec. Suli Barat

### **d. Luas Wilaya Desa Tallang**

Jarak Desa Tallang dengan ibukota kecamatan adalah 1 km sedangkan jarak tempuh dari dusun terjauh ke ibukota kecamatan adalah 30 menit, Kemudian jarak dari desa ke ibukota Kabupaten sekitar  $\pm$  16 km dengan jarak tempuh 60 menit. Untuk jarak ke Ibukota Provinsi adalah sekitar 300 km dengan jarak tempuh sekitar 10 jam dengan menggunakan kendaraan umum.

### **e. Keadaan Tata Letak Tinggi Rendah Daratan**

Jika dilihat dari letak geografisnya Desa Tallang merupakan daerah dataran rendah. Dari seluruh luas wilayah yang ada di desa Tallang hampir setengahnya merupakan dataran rendah. Sisanya merupakan pegunungan areal perkebunan yang sangat potensial dalam pengembangan tanaman pangan dan hortikultura. Tipe sawah di desa ini adalah sebagian besar adalah sawah tadah hujan, sebagian lainnya memanfaatkan aliran air dari sungai dengan menggunakan mesin pompa terutama saat musim kemarau tiba. Untuk tanaman padi rata – rata hanya panen satu kali dalam setahun sebagian juga panen 2 kali setahun namun

panen kedua biasanya hasilnya kurang maksimal lantaran kurangnya intensitas hujan, banyaknya hama pengganggu padi, dan beberapa yang terserang penyakit daun, batang dan buah.

#### **f. Keadaan Iklim Desa Tallang**

Desa Tallang memiliki tiga musim, yaitu musim hujan, musim kemarau, dan musim pancaroba, musim hujan terjadi pada bulan februari sampai bulan juni, musim kemarau terjadi pada bulan juli sampai bulan oktober, sedangkan musim pancaroba terjadi antara bulan november sampai bulan januari.

#### **g. Demografi (Kependudukan)**

Berdasarkan hasil sensus partisipatif yang dilakukan oleh pemerintah Desa Tallang tahun 2015, tercatat jumlah penduduk Desa Tallang adalah sebanyak 628 jiwa dengan perbandingan laki-laki 318 jiwa dan perempuan sebanyak 310 jiwa. Jumlah ini cukup banyak dan merupakan asset yang dimiliki Desa jika potensi ini diberdayakan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.<sup>30</sup>

**Tabel 4.2 : Jumlah Penduduk berdasarkan Jenis Kelamin Desa Tallang Tahun 2015**

| No.   | Jenis kelamin | Nama dusun |           |        | Jiwa |
|-------|---------------|------------|-----------|--------|------|
|       |               | Tallang    | Pasampang | Pasang |      |
| 1     | Laki – laki   | 95         | 111       | 112    | 318  |
| 2     | Perempuan     | 99         | 106       | 105    | 310  |
| 3     | Transgender   | 0          | 0         | 0      | 0    |
| Total |               | 194        | 217       | 217    | 628  |

Sumber : Data Hasil sensus Penduduk Desa Tallang tahun 2015

<sup>30</sup>Sumber: Data Hasil Sensus Penduduk Desa Tallang Tahun 2015. Di Ambil Dari Kantor Desa Tallang Pada Tanggal 22 Desember 2018.

**h. Tingkat Pendidikan Masyarakat Desa Tallang Berdasarkan Presentase Perdusun sebagai berikut:**

Mutu dan tingkat pendidikan merupakan salah satu factor yang dapat mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat. Karena dengan pendidikan yang lebih maju maka akan dengan mudah pula masyarakat memanfaatkan teknologi demi meningkatkan kesejahteraan. Berdasarkan hasil pendataan penduduk yang dilakukan oleh Pemerintah Desa Tallang, diketahui bahwa tingkat pendidikan masyarakat di Desa Tallang, sudah mengalami kemajuan dibandingkan dengan 10 tahun yang lalu. Hal ini dapat dilihat pada hasil pendataan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.3 : Jumlah Penduduk berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir<sup>31</sup>**

| No. | Nama Dusun | Jenjang Pendidikan |    |                    |    |                       |   |                       |   |                       |   |
|-----|------------|--------------------|----|--------------------|----|-----------------------|---|-----------------------|---|-----------------------|---|
|     |            | Belum Sekolah      |    | Tamat Sd Sederajat |    | Tamat SLB.A Sederajat |   | Tamat SLB.B Sederajat |   | Tamat SLB.C Sederajat |   |
| 1   | Tallang    | L                  | 23 | L                  | 32 | L                     | 0 | L                     | 0 | L                     | 0 |
|     |            | P                  | 21 | P                  | 36 | P                     | 0 | P                     | 0 | P                     | 0 |
| 2   | Pasampang  | L                  | 10 | L                  | 16 | L                     | 0 | L                     | 0 | L                     | 0 |
|     |            | P                  | 7  | P                  | 7  | P                     | 0 | P                     | 0 | P                     | 0 |
| 3   | Pasanng    | L                  | 5  | L                  | 94 | L                     | 0 | L                     | 0 | L                     | 0 |
|     |            | P                  | 11 | P                  | 84 | P                     | 0 | P                     | 0 | P                     | 0 |

*Sumber : Data dasar penduduk desa Tallang tahun 2016*

<sup>31</sup>*Sumber: Data Hasil Sensus Penduduk Desa Tallang Tahun 2015. Di Ambil Dari Kantor Desa Tallang Pada Tanggal 22 Desember 2018.*

| No. | Nama Dusun | Jenjang Pendidikan |    |           |    |           |   |            |   |            |   |           |    |
|-----|------------|--------------------|----|-----------|----|-----------|---|------------|---|------------|---|-----------|----|
|     |            | Tamat SMP          |    | Tamat SMU |    | Tamat D I |   | Tamat D II |   | Tamat DIII |   | Tamat S I |    |
| 1   | Tallang    | L                  | 15 | L         | 21 | L         | 0 | L          | 0 | L          | 0 | L         | 3  |
|     |            | P                  | 17 | P         | 11 | P         | 0 | P          | 0 | P          | 4 | P         | 11 |
| 2   | Pasampang  | L                  | 7  | L         | 14 | L         | 0 | L          | 0 | L          | 0 | L         | 0  |
|     |            | P                  | 7  | P         | 5  | P         | 0 | P          | 0 | P          | 2 | P         | 0  |
| 3   | Pasanng    | L                  | 6  | L         | 7  | L         | 0 | L          | 0 | L          | 0 | L         | 0  |
|     |            | P                  | 3  | P         | 7  | P         | 0 | P          | 0 | P          | 0 | P         | 1  |

*Sumber : Data dasar penduduk desa Tallang tahun 2016*

Kondisi pendidikan di Desa Tallang, cukup baik, ini terlihat pada anak-anak usia sekolah mulai dari TK s/d SMA, rata – rata mereka mengenyam pendidikan. Akan tetapi tidak semua anak usia sekolah tersebut dapat bersekolah atau melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi. Ada berbagai macam alasan kenapa kemudian mereka tidak bersekolah atau melanjutkan pendidikan antara lain adalah faktor ekonomi.

#### **i. Agama dan kepercayaan yang dianut**

Soal Agama dan kepercayaan yang dianut oleh Penduduk Desa Tallang adalah semuanya beragama Islam. Agama Islam merupakan agama yang dianut oleh masyarakat Desa Tallang sejak dahulu walaupun masyarakat Tallang berasal dari berbagai suku tetapi memiliki satu kesatuan kepercayaan yang sama yaitu agama Islam

**Tabel 4.4 : Jumlah Penduduk Dan Agama Yang Dianut Adalah Sebagai Berikut**

| No. | Nama Dusun | Agama Yang Di Anut |          |       |       |           |
|-----|------------|--------------------|----------|-------|-------|-----------|
|     |            | Islam              | Khatolik | Hindu | Budha | Lain-lain |
| 1   | Tallang    | 194                | -        | -     | -     | -         |
| 2   | Pasampang  | 217                | -        | -     | -     | -         |
| 3   | Pasang     | 217                | -        | -     | -     | -         |

*Sumber : Hasil data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

Dari data tersebut diatas maka dapat diketahui bahwa dari jumlah jiwa sebanyak 628 jiwa semuanya 100% beragama islam.

#### **j. Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Desa Tallang**

Soal tingkat kesejahteraan berdasarkan data yang ada bahwa masih ada sebagian penduduk Desa Tallang yang berada dibawah garis kemiskinan. Bahwa ukuran atau indikator tingkat kesejahteraan masih menggunakan acuan atau data PNPM-MPd serta data hasil sensus yang dilakukan oleh BPS. Untuk lebih jelasnya tentang tingkat kesejahteraan di Desa Tallang maka dapat dilihat pada tabel dibawah ini.



**Tabel 4.5: Jumlah Keluarga berdasarkan Peringkat Kesejahteraan Masyarakat**

| No | Nama Dusun | Peringkat Kesejahteraan |        |        |      |
|----|------------|-------------------------|--------|--------|------|
|    |            | Sangat Miskin           | Miskin | Sedang | Kaya |
| 1  | Tallang    | -                       | 1      | 52     | -    |
| 2  | Pasampang  | -                       | 19     | 27     | 2    |
| 3  | Pasang     | -                       | 4      | 63     | -    |

*Sumber : Data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

Berdasarkan data yang dimiliki oleh desa tentang mata pencaharian penduduk menurut sektor adalah bahwa sektor perkebunan yang paling banyak digeluti oleh warga Desa Tallang yakni mencapai 168 jiwa, kemudian sektor perdagangan terdiri atas 5 orang. Kemudian pada sektor usaha kecil menengah terdiri atas ; tukang batu 2 orang, tukang kayu 1 orang, tukang jahit 3 orang tukang kue 2 orang. Untuk sektor jasa seperti Pegawai negeri Sipil 4 orang, Bidan 2 orang, Perawat 4 orang, serta Guru 5 orang.

**Tabel 4.6 : Berikut Tabel berdasarkan struktur Mata pencaharian<sup>32</sup>**

| No | Sektor Mata Pencaharian            | Laki-laki | Perempuan | Jiwa |
|----|------------------------------------|-----------|-----------|------|
| 1  | Belum / tidak bekerja/pengangguran | 2         | -         |      |
| 2  | Mengurus Rumah Tangga              | -         | 151       |      |
| 3  | Pelajar / Mahasiswa                | 92        | 63        |      |
| 4  | Pensiunan                          | -         | 1         |      |
| 5  | Pegawai Negeri Sipil (PNS)         | -         | 4         |      |
| 6  | Tenatar Nasional Indonesia (TNI)   | -         | -         |      |

<sup>32</sup>Sumber : Hasil Data Penduduk Desa Tallang Tahun 2016. Di Ambil Dari Data Kantor Desa Tallang Pada Tanggal 22 Desember 2018

|    |                         |     |     |  |
|----|-------------------------|-----|-----|--|
| 7  | Kepolisian RI           | -   | -   |  |
| 8  | Pedagang                | -   | 5   |  |
| 9  | Petani / Perkebunan     | 150 | 18  |  |
| 10 | Peternak                |     | 1   |  |
| 11 | Nelayan / Perikanan     | -   | -   |  |
| 12 | Industri                | -   | -   |  |
| 13 | Sopir                   | 3   | -   |  |
| 14 | Karyawan Swasta         | 5   | -   |  |
| 15 | Buruh harin Lepas       | 9   | -   |  |
| 16 | Buruh Tani / perkebunan | -   | -   |  |
| 17 | Buruh ternak            | -   | -   |  |
| 18 | Tukang Kayu             | 1   |     |  |
| 19 | Tukang Batu             | 2   | -   |  |
| 20 | Tukang Kue              | -   | 2   |  |
| 21 | Tukang Jahit            | -   | 3   |  |
|    | Jumlah                  | 264 | 248 |  |

*Sumber : Hasil data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

**Tabel 4.7 : Jumlah Keluarga berdasarkan Pendapatan per-Bulan<sup>33</sup>**

| No | Pendapatan per bulan          | Nama Dusun |           |        | Jumlah KK |
|----|-------------------------------|------------|-----------|--------|-----------|
|    |                               | Tallang    | Pasampang | Pasang |           |
| 1  | Kurang dari Rp 500.000        | 39         | 52        | 50     | 131       |
| 2  | Rp 500.000 - Rp 1.000.000     | 7          | 2         | 10     | 19        |
| 3  | > Rp 1.000.000 - Rp 2.000.000 | 3          | 4         | 7      | 14        |
| 4  | > Rp 2.000.000 - Rp 3.000.000 | 4          | -         | -      | 4         |
| 5  | > Rp 3.000.000 - Rp           | -          | -         | -      |           |

<sup>33</sup>Sumber : Hasil Data Penduduk Desa Tallang Tahun 2016. Di Ambil Dari Data Kantor Desa Tallang Pada Tanggal 22 Desember 2018

|               |                            |           |           |           |            |
|---------------|----------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
|               | 5.000.000                  |           |           |           |            |
| <b>6</b>      | Lebih dari Rp<br>5.000.000 | -         | -         | -         | -          |
| <b>JUMLAH</b> |                            | <b>53</b> | <b>58</b> | <b>67</b> | <b>168</b> |

*Sumber : Data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

**Tabel 4.8 : Jumlah Keluarga berdasarkan Kepemilikan Kendaraan**

| No       | Kepemilikan Kendaraan | Nama Dusun |           |        | Jumlah KK |
|----------|-----------------------|------------|-----------|--------|-----------|
|          |                       | Tallang    | Pasampang | Pasang |           |
| <b>1</b> | Tidak punya           | 17         | 9         | 18     | 44        |
| <b>2</b> | Sepeda                | 5          | 1         | 5      | 11        |
| <b>3</b> | Becak                 | -          | -         | -      |           |
| <b>4</b> | Motor                 | 25         | 38        | 44     | 107       |
| <b>5</b> | Mobil                 | 2          | 1         | -      | 3         |

*Sumber : Data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

**Tabel 4.9 : Jumlah Keluarga berdasarkan Kepemilikan Ternak**

| No            | Kepemilikan Ternak | Nama Dusun |           |           | Jumlah KK  |
|---------------|--------------------|------------|-----------|-----------|------------|
|               |                    | Tallang    | Pasampang | Pasang    |            |
| <b>1</b>      | Tidak punya        | 51         | 47        | 67        | 165        |
| <b>2</b>      | Ayam               | -          | 1         | -         | 1          |
| <b>3</b>      | Bebek / Itik       | 1          | -         | -         | 1          |
| <b>4</b>      | Kambing            | 1          | -         | -         | 1          |
| <b>5</b>      | Sapi               | -          | -         | -         |            |
| <b>JUMLAH</b> |                    | <b>53</b>  | <b>48</b> | <b>67</b> | <b>168</b> |

*Sumber : Data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

### k. Perumahan Penduduk.

Berdasarkan data yang ada bahwa sebagian masyarakat atau penduduk Desa Tallang yang sudah berkeluarga itu sudah memiliki rumah sendiri, kemudian hanya sebagian kecil saja masyarakat yang sudah berkeluarga masih tinggal serumah dengan orang tuanya.

Adapun jumlah kk dalam kepemilikan rumah di Desa Tallang dapat di lihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.10 : Jumlah Keluarga Desa Tallang berdasarkan Status Kepemilikan Rumah**

| No | Nama Dusun | Keterangan Kepemilikan Rumah |          |         |             |
|----|------------|------------------------------|----------|---------|-------------|
|    |            | Milik Sendiri                | Sewa/Kos | Numpang | Rumah Dinas |
| 1  | Tallang    | 42                           | -        | 11      | -           |
| 2  | Pasampang  | 48                           | -        | 10      | -           |
| 3  | Pasang     | 52                           | -        | 15      | -           |

*Sumber : Data Penduduk Desa Tallang tahun 2016*

### l. Perkembangan Perekonomian Masyarakat Desa Tallang

Ditinjau dari letak geografis, Desa Tallang sangat strategis untuk pengembangan daerah Perkebunan dan sawah dan pengembangan usaha lainnya, namun disayangkan sampai dengan saat ini belum ada pembinaan yang jelas untuk para warga masyarakat, sehingga tidak terlalu banyak menikmati potensi sumber daya yang ada. Jalan lintas dalam Desa yang menghubungkan antar dusun

masih jalan tanah, sebagian dalam tahap pengkrikilan. Kecuali jalan poros desa yang menghubungkan ibukota kecamatan sudah beraspal kira-kira panjangnya 1 km. Prasarana yang dibutuhkan untuk menunjang ekonomi masyarakat masih belum sepenuhnya tersedia dan dimanfaatkan dengan baik.

## **B. Pelaksanaan Jual Beli Kakao**

### **1. Proses Pelaksanaan Jual Beli Kakao Dengan Timbang Basah**

Penulisan karya tulis ilmiah untuk memahami lebih jauh bagaimana proses jual beli kakao dengan sistem timbang basah 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 kakao di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu. Untuk mendapat data yang benar dan dapat di pertanggungjawabkan, penulis mengadakan dengan berbagai pihak baik para petani (penjual), masyarakat yang ada di desa tersebut.

Praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah merupakan praktek jual beli yang di lakukan oleh masyarakat desa tallang. Ini merupakan salah satu bentuk jual beli yang dipraktikkan oleh petani dengan pedagang kakao di desa tallang, dimana jual beli secara sistem timbang basah terjadi karena ada pasokan barang yang disiapkan oleh petani sehingga pedagang akan membeli barang tersebut secara sistem timbang basah.

Menurut masyarakat di desa tallang dengan cara sistem timbang basah merupakan salah satu alternatif yang dilakukan apabila ada pekerjaan yang tidak dapat ditinggalkan, dan prosesnya tidak lama karena tidak di jemur lagi. Kondisi

seperti ini dapat dimanfaatkan oleh para pedagang untuk mengikat petani yang nantinya akan menjadi langganan mereka.

Proses pelaksanaan jual beli dengan sistem timbang basah dapat dilaksanakan dimana saja asalkan sudah ada kesepakatan yang terjadi antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi, praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah adalah pertukaran sesuatu dengan lainnya, atau pertukaran harta dengan harta dengan ketentuan yang telah ditetapkan syara', masyarakat yang melakukan jual beli kakao dengan sistem timbang basah banyak dijumpai di desa khususnya di desa tallang dilihat dari sisi keduanya pasti ada mamfaat dan mudharat.

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

Pengamatan yang penulis lakukan dibantu berbagai pihak terkait, baik petani maupun tokoh masyarakat setempat. masyarakat tersebut merupakan sosok yang baik dan juga merespon dengan baik, untuk melengkapi karya tulis ilmiah ini, maka penulis mengadakan wawancara dengan tokoh masyarakat yang melakukan jual beli kakao dengan sistem timbang basah.

#### 1. Bapak Haddika

Bapak Haddikka berpendapat bahwa masyarakat di desa tallang sering melakukan jual beli kakao dengan sistem timbang basah karena menjual kakao basah itu lebih mudah dibanding menjual kakao yang kering, di karenakan biasanya dari keadaan cuaca yang tidak mendukung yang mempengaruhi masyarakat di desa tersebut untuk tidak mengeringkan kakaonya karena faktor cuaca jadi masyarakat sering menjual kakaonya yang masih basah.

Menurut Bapak Haddika bahwa harga yang diterapkan dalam jual beli kakao dengan sistem timbang basah yaitu tidak tetap tergantung dari kondisi

kakao masyarakat, tetapi beliau tersebut merasa untung karena dapat mengurangi pekerjaannya karena tidak di jemur lagi. Adapun kerugian yang di dapat beliau pada saat menjual kakao dengan sistem timbang basah kakao yaitu biji kakao yang jelek tidak mendapat harga dan biji kakao yang jelek dibuang begitu saja, tetapi dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah perekonomian masyarakat di desa tersebut meningkat dan beliau tersebut beranggapan baik terhadap adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah<sup>34</sup>.

## 2. Bapak Nawir

Bapak Nawir adalah tulang punggung keluarga, beliau berumur 48 tahun bapak tersebut memiliki 2 anak dan 1 istri. Awal mula pekerjaan beliau memang menjadi petani kakao, beliau memilih menjadi petani kakao dari tahun 1987 karena kakao selalu unggul dari dulu sampai sekarang.

Menurut bapak Nawir sistem jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang di terapkan yaitu cukup bagus dan lancar, tetapi harga yang ditetapkan itu cukup murah beda dengan yang dulu, cara penjualan yang dilakukan beliau itu langsung membawahnya kepedagang kakao tanpa melalui perantara. Walau pun harganya cukup murah tetapi beliau merasa untung karena pekerjaannya kurang(proses cepat) dan harganya lebih tinggi dibanding jual kakao yang kering, alasannya melakukan jual kakao dengan sistem timbang basah kearena menurutnya harganya lebih tinggi dan prosesnya cukup simple karena tidak di jemur lagi. Namun harganya cukup murah tetapi dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah perekonomian masyarakat di desa tersebut meningkat dan beliau tersebut beranggapan baik terhadap adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah<sup>35</sup>.

## 3. Muh.Yunus

Bapak Muh. Yunus adalah kepala keluarga dalam rumah tangganya, dia memiliki 2 orang anak dan 1 istri dan dia berumur 46. Awal mula pekerjaan adalah sebagai petani kakao pada tahun 1992 karena ketidak mampuan mencukupi kehidupannya sehigga menjadi petani kakao tetapi beliau sekarang di angkat sebagai ketua BPD di desa tallang.

Menurut bapak tentang jual beli kakao dengan sistem timbang basah yaitu lumayan bagus dan sistem yang diterapkan menurut ialah bergelombang, beliau mengatakan bergelombang karena harga yang ditetapkan tidak menentu dimana tahun 2007 harga kakao basah seharga Rp.7.000/kilo (bagus), tahun 2008 seharga Rp.15.000/kilo (meningkat), dan pada tahun 2009 sampai sekarang tidak tetap karena sesuai dengan kondisi kakao (bergelombang). Dimana cara penjualannya itu ada bagusnya dan ada jeleknya karena biji yang bagus di potong

---

<sup>34</sup>Bapak Haddika, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 23 Desember 2018.

<sup>35</sup>Bapak Nawir, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 24 Desember 2018.

2 – 3 % dan biji yang jelek mendapat potongan 5 – 6 %, jadi bisa di katakan bahwa biji yang jelek maupun yang bagus sama – sama mendapat potongan.

Walaupun harganya bergelombang tetapi tanggapan beliau terhadap jual beli kakao dengan sistem timbang basah itu bagus tetapi menurutnya pemerintah belum mampu untuk mengaturnya dimana barang yang bagus jadi murah. Walaupun harganya bergelombang tetapi keuntungan yang di dapat beliau dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah yaitu prosesnya lebih simple karena tidak di jemur lagi dan lebih mahal timbang basah dari pada timbang kering dan alasannya penjual kakao dengan sistem timbang basah karena simple dan setelah di panen langsung di timbang, dan tidak ada yang merasa di rugikan dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah<sup>36</sup>.

## 2. Dampaknya terhadap perekonomian masyarakat

Dari beberapa tokoh masyarakat yang telah melakukan interview (wawancara) bahwa dampak yang di dapatkan masyarakat dengan ada jual beli kakao dengan sistem timbang basah yaitu beragam diantaranya :  
perekonomiannya jadi meningkat.

### a. Bapak Suardi pendapatannya jadi meningkat<sup>37</sup>.

Bapak Suardi adalah salah satu tulang punggung keluarga walaupun beliau masih memiliki 2 orang tua, beliau berumur 39 tahun, beliau berkebud kakao dan cengkeh mulai dari tahun 1989. Dan semenjak munculnya jual beli kakao dengan sistem timbang basah beliau merasa bahwa pekerjaannya mulai kurang karena tidak di jemur lagi dan setelah di panen bisa di jual tanpa di jemur.

Dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah beliau merasa tidak di rugi tetapi merasa untung karena lebih berat timbangannya dari pada biji kakao yang kering dan beliau merasa bahwa pendapatannya menjadi meningkat.

### b. Ibu Harianti pendapatannya sedang<sup>38</sup>.

Ibu Harianti adalah istri dari bapak zainal dan memiliki 2 anak, anak pertama beliau berjenis kelamin laki-laki dan anak keduanya berjenis kelamin perempuan, beliau berumur 46 tahun dan beliau menanam kakao selama 15 tahun dengan kemauannya sendiri. Semenjak munculnya jual beli kakao dengan sistem

---

<sup>36</sup>Muh.Yunus, Selaku Petani Kakao sekaligus ketua BPD Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 24 Desember 2018.

<sup>37</sup>Suardi, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 24 Desember 2018.

<sup>38</sup>Suriani, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 25 Desember 2018



timbang basah beliau merasa bahwa perekonomiannya tidak meningkat dan juga tidak menurun. Jadi dapat disimpulkan bahwa dengan munculnya jual beli kakao dengan sistem timbang basah pendapatan ibu tersebut tidak meningkat tetapi biasa – biasa saja (sedang).

c. Ibu Suriani pendapatannya tidak berkembang<sup>39</sup>.

Ibu adalah salah satu tokoh masyarakat desa tallang yang menanam kakao kira sudah 20 tahun lebih, pekerjaan beliau sebagai ibu ruma tangga dan memiliki 2 orang perempuan, beliau berumur 41 tahun.

Menurut ibu bahwa dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah itu memiliki tanggapan baik tetapi menurut beliau tidak dapat meningkatkan perekonomiannya dan juga perekonomiannya tidak dapat berkembang karena karena cukup murah dan biji jelek kakao tidak mendapat harga seperti biji kakao yang bagus. Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan ibu tersebut tidak berkembang.

d. Bapak Nawir pendapatannya meningkat<sup>40</sup>

Bapak Nawir adalah tulang punggung keluarga, beliau berumur 48 tahun beliau tersebut memiliki 2 anak dan 1 istri. Awal mula pekerjaan beliau memang menjadi petani kakao, beliau memilih menjadi petani kakao dari tahun 1987 karena kakao selalu unggul dari dulu sampai sekarang.

Menurut bapak Nawir sistem jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang di terapkan yaitu cukup bagus dan lancar, tetapi harga yang ditetapkan itu cukup murah beda dengan yang dulu, cara penjualan yang dilakukan beliau itu langsung membawahnya kepedagang kakao tanpa melalui perantara. Walau pun harganya cukup murah tetapi beliau merasa untung karena pekerjaannya kurang(proses cepat) dan harganya lebih tinggi dibanding jual kakao yang kering, alasannya melakukan jual kakao dengan sistem timbang basah kearena menurutnya harganya lebih tinggi dan prosesnya cukup simple karena tidak di jemur lagi. Namun harganya cukup murah tetapi dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah perekonomian masyarakat di desa tersebut meningkat dan beliau tersebut beranggapan baik terhadap adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah

Dari sekian beberapa masyarakat yang telah melakukan interview (wawancara) dan penulis telah menemukan beberapa dampak yang di dapatkan masyarakat di desa tallang dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang

---

<sup>39</sup>Suriani, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 25 Desember 2018

<sup>40</sup>Bapak Nawir, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 24 Desember 2018.

basah, walaupun dampak yang di timbulkan terhadap perekonomian masyarakat tidak cukup bagus tetapi tanggapan masyarakat dengan ada jual beli kakao dengan sistem timbang basah lumayan bagus.

## C. Pembahasan

### 1. Pengertian Jual Beli Menurut Pandangan Islam

Dalam kitab *Kifayatul Akhyar* karangan Imam Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad al-Husaini diterangkan lafaz *Bai'* menurut *Lughat* artinya: memberikan sesuatu dengan imbalan sesuatu yang lain. *Bai'* menurut syara' jual beli artinya: membalas suatu harta benda seimbang dengan harta benda yang lain, yang keduanya boleh dikendalikan dengan *ijab qabul* menurut cara yang dihalalkan oleh syara'<sup>41</sup>.

Menurut kitab *Fathul mu'in* karangan Syekh Zainuddin bin Abdul Aziz dijelaskan: menurut bahasanya, jual beli adalah menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan menurut syara' ialah menukarkan harta dengan harta pada wajah tertentu.

Dalam kitab *Fiqih Muamalah* karangan Dimyauddin Djuwaini diterangkan, secara linguistik, *al-Bai'* (jual beli) berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu. Secara istilah, menurut madzhab Hanafiyah, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan menggunakan cara tertentu. Disini harta diartikan sebagai sesuatu yang memiliki manfaat serta ada kecenderungan manusia untuk

---

<sup>41</sup> Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad, *Kifayatul Akhyar Fii Halli Ghayatil Ikhtisar*, alih bahasa Syarifudin Anwar dan Misbah Mustofa, (Surabaya: CV Bina Iman, 1995).h.534.

menggunakannya. Dan cara tertentu yang dimaksud adalah *sighat* atau ungkapan *ijab* dan *qabul*.<sup>42</sup>

Jual beli kakao dengan sistem timbang basah adalah sebuah proses pemindahan hak milik berupa barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang salah satu alat tukarnya. Jual beli adalah saling tukar menukar harta benda, menerima, dapat di kelolah dengan *ijab qabul* dengan cara yang sesuai dengan *syara'*<sup>43</sup>. Sedangkan menurut *sayyid sabiq* jual beli adalah penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling *ridho* atau memindahkan hak milik dengan ada penggantian dengan cara yang diperbolehkan<sup>44</sup>.

Ulama telah sepakat bahwa jual beli kakao diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Mengacu kepada ayat-ayat Al Qur'an dan hadist, hukum jual beli adalah *mubah* (boleh). Namun pada situasi tertentu, hukum jual beli itubisa berubah menjadi *sunnah*, *wajib*, *haram*, dan *makruh*.

Menurut islam Jual beli kakao dengan sistem timbang basah adalah jual beli diperbolehkan karena telah memenuhi *syara'* dan ketentuan yang telah di tetapkan, dan telah melakukan kesepakatan antara ke dua belah pihak yang telah melakukan transaksi tersebut dan ke duanya tidak ada yang merasa di rugikan.

Berikut ini adalah contoh bagaimana hukum jual beli bisa berubah menjadi *sunnah*, *wajib*, *haram*, atau *makruh*. Jual beli hukumnya *sunnah*,misalnya dalam

---

<sup>42</sup> Dimyaudin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Pustaka Pelajar, 2008).h. 69.

<sup>43</sup> Imam Taqiyuddin, *Kifayatul Al-Akhyar* Juz I, Surabaya: Darul Ilmi. t,h.329

<sup>44</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*. Beirut: Dar al-Fikr. 1997. h.126.

jual beli barang yang hukum menggunakan barang yang diperjual-belikan itu *sunnah* seperti minyak wangi. Jual beli hukumnya *wajib*, misalnya jika ada suatu ketika para pedagang menimbun beras, sehingga stok beras sedikit dan mengakibatkan harganya pun melambung tinggi. Maka pemerintah boleh memaksa para pedagang beras untuk menjual beras yang ditimbunnya dengan harga sebelum terjadi pelonjakan harga. Menurut Islam, para pedagang beras tersebut *wajib* menjual beras yang ditimbun sesuai dengan ketentuan pemerintah. Jual beli hukumnya haram, misalnya jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat yang diperbolehkan dalam Islam, juga mengandung unsur penipuan. Jual beli hukumnya makruh, apabila barang yang dijual-belikan itu hukumnya makruh seperti rokok<sup>45</sup>.

## **2. Pengertian Jual Beli Kakao Dengan Timbang Basah**

Timbang basah adalah praktek jual beli yang dilakukan masyarakat di mana sebuah biji kakao yang baru saja di panen, kemudian langsung di timbang tanpa di jemur lagi. Praktek jual beli kakao dengan timbang basah yang di lakukan masyarakat Desa Tallang Kecamatan Suli Barat merupakan salah satu alternative yang dilakukan apabila ada pekerjaan yang tidak dapat ditinggalkan dan juga prosesnya tidak lama karena tidak harus di jemur lagi. Dan proses pelaksanaan jual beli kakao yang terjadi di Desa Tallang dapat dilakukan dimana saja asal sudah ada kesepakatan antara pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi tersebut.

---

<sup>45</sup> Wildani, *pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli Rukun Dan Syarat Jual Beli Serta Jual Beli Yang Terlarang Dalam Islam*, <http://hul`kum.jual.beli.dalam.islam.blogspot.com>2013

### **3. Pelaksanaan Jual Beli Kakao Dengan Timbang Basah**

Proses praktek jual beli kakao dengan timbang basah yang terjadi di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya, akan tetapi jual beli kakao dengan timbang basah dilakukan terlebih dahulu di pisahkan antara biji yang bagus dengan biji yang jelek karena antara biji yang jelek dengan yang bagus itu memiliki harga yang berbeda dan bahkan biji yang jelek tidak mendapatkan harga dan bahkan di buang begitu saja, dimana biji yang bagus mendapat potongan 2-3% sedangkan biji yang jelek mendapat potongan 5-6%. Dan masyarakat melakukan jual beli kakao dengan timbang basah karena faktor cuaca yang tidak mendukung dan dapat juga mengurangi pekerjaan karena prosesnya simple (mudah). Dan walaupun praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah memiliki harga yang lumayan bagus dan masyarakat beranggapan baik dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah karena dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

### **4. Dampaknya Terhadap Pendapatan Masyarakat Dengan Jual Beli Kakao Dengan Timbang Basah**

Dari beberapa tokoh masyarakat yang telah melakukan interview (wawancara) bahwa dampak yang di dapatkan masyarakat dengan ada jual beli kakao dengan sistem timbang basah yaitu beragam diantaranya : pendapatannya jadi meningkat, pendapatannya jadi tidak menentu dan sebagainya.

Menurut bapak Nawir sistem jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang di terapkan yaitu cukup bagus dan lancar, tetapi harga yang ditetapkan itu cukup murah beda dengan yang dulu, cara penjualan yang dilakukan beliau itu

langsung membawahnya kepedagang kakao tanpa melalui perantara. Walau pun harganya cukup murah tetapi beliau merasa untung karena pekerjaannya kurang(proses cepat) dan harganya lebih tinggi dibanding jual kakao yang kering, alasannya melakukan jual kakao dengan sistem timbang basah kearena menurutnya harganya lebih tinggi dan prosesnya cukup simple karena tidak di jemur lagi. Namun harganya cukup murah tetapi dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah perekonomian masyarakat di desa tersebut meningkat dan beliau tersebut beranggapan baik terhadap adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah

Dampak lain yang di timbulkan adanya jual beli kakao dengan timbang basah yang terjadi di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat antara lain:

- a. Dapat merenovasi kembali rumahnya.
- b. Dapat membeli kendaraan roda 2( motor dan sepeda)
- c. Dapat membeli peralatan rumah.

#### **5. Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Pelaksanaan Jual Beli Kakao Sistem Timbang Basah Di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat.**

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar barang atau benda yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak. Ulama sepakat atas kebolehan akad jual beli, ijma ini memberikan hikma bahwa manusia tidak akan mampu memenuhi kebutuhan dirinya tanpa adanya bantua orang lain, sedangkan orang lain itu terkadang tidak rela memberikan barang yang dibutuhkan saudaranya secara sukarela. Dan jual beli merupakan media yang peling tetap untuk memiliki apa yang diinginkan tanpa harus bersusah payah. Dengan

ketentuan bahwa barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus di ganti dengan barang yang sesuai. Ini berarti bahwa praktek jual beli mendapat pengakuan dan legalitas dari *syara'* dan sah untuk dilaksanakan dan bahkan dioperasionalkan dalam kehidupan manusia.

Jual beli memiliki aturan-aturan dan mekanisme yang bersumber dari hukum islam ataupun kebiasaan masyarakat yang berfungsi untuk membedakan mana perbuatan yang baik dan mana perbuatan yang tidak baik. Karena nafsu mendorong manusia untuk melakukan mengambil keuntungan sebanyak – banyaknya melalui apa saja misalnya, memanipulasi dalam kualitas barang dan lain-lain sebagainya, sehingga jika tidak ada aturan di dalamnya maka tidak ada yang mengontrol perilaku manusia tersebut. Sehingga sendi – sendi perekonomian di masyarakat akan rusak dan terjadi perselisihan dan pertengkarannya dimana – mana<sup>46</sup>.

Mengetahui secara jelas obyek akad secara jelas adalah syarat sahnya jual beli. Maka jual beli yang obyeknya tidak jelas atau tidak di ketahui tidak sah hukumnya kerana terdapat gharar didalamnya. Seperti jual beli sesuatu yang mana pembeli tidak diketahui dengan jelas jenis barang apa yang akan di beli. Ulama syafi'iyah dalam jumlahnya akhmad nur zaroni mengatakan bahwa jual beli barang yang gaib tidak sah, baik barang tersebut bersifat waktu akad maupun tidak, oleh sebab itu, menurut mereka khiyar ru'yah tidak berlaku karena akad itu mengandung unsur penipuan.

---

<sup>46</sup> Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung : Diponegoro 1992.h.14

## **6. Praktek Jual Beli Kakao Yang Di Larang Dalam Islam**

Jual beli yang tidak ada barangnya yang termasuk kategori ini adalah seperti menjual buah – buahan yang belum berkembang menjual barang tidak dapat diserahkan seperti menjual barang yang hilang. Menjual kakao yang belum berkembang dilarang dalam islam karena itu mengandung unsur tipuan, yang termasuk ketegori ini adalah seperti barang yang cacat diperjualbelikan.

## **7. Praktek Jual Beli Kakao Yang Diperbolehkan Dalam Islam**

Jual beli kakao yang tidak dilarang dalam agama islam adalah seperti menjual kakao yang sudah berkembang atau yang hampir di penen agar antara penjual dan pembeli tidak ada yang merasa di rugikan antara kedua belah pihak, jual beli yang di lakukan dengan kejujuran, tidak ada kesamaran atau unsur penipuan, kemudian rukun dan syara' terpenuhi dan bukan barang milik orang lain. Yang termasuk kategori ini adalah jual beli kakao yang tidak ada larangan nash, baik Al-Qur'an maupun hadist.

## **8. Memaksimalkan Pertumbuhan Penjualan**

Jual beli yang rendah juga bisa menghasilkan volume penjualan yang lebih tinggi. Volume penjualan yang lebih tinggi pada akhirnya akan dapat menekankan biaya per unit produk. Dalam tujuan untuk diasumsikan pasar sensitive pada 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 di belinya menjadi lebih 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 lebih tinggi.

### **9. Hak dan Kewajiban antara Penjual dan Pembeli**

Untuk menghindari dari kerugian salah satu pihak maka jual beli haruslah dilakukan dengan kejujuran, tidak ada penipuan, paksaan, kekeliruan dan hal lain yang dapat mengakibatkan persengketaan dan kekecewaan atau alasan penyesalan bagi kedua belah pihak maka kedua belah pihak haruslah melaksanakan apa yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing, diantaranya: pihak penjual menyerahkan barangnya sedangkan pihak pembeli menyerahkan uangnya sebagai pembayaran. Hal lain yang perlu diperhatikan adalah hendaklah dilakukan penulisan dari transaksi tersebut. Selain itu juga untuk menghindari dari kemungkinan perselisihan, pengingkaran dan pemalsuan, maka diperlukan adanya saksi. maka dapatlah dipahami bahwa antara penjual dan pembeli mempunyai hak dan kewajiban, yang mana hak dan kewajiban tersebut harus dipenuhi oleh masing-masing pihak<sup>47</sup>.

---

<sup>47</sup> Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*. Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam. Vol. 3, No. 2.2015.h.255-256..

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dan hasil penelitian yang telah di tetapkan dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses praktek jual beli kakao dengan timbang basah yang terjadi di Desa Tallang Kecamatan Suli Barat terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya. Akan tetapi jual beli kakao dengan timbang basah terlebih dahulu di pisahkan antara biji yang bagus dengan biji yang jelek karena antara biji yang jelek dengan yang bagus itu memiliki harga yang berbeda dan bahkan biji yang jelek tidak mendapatkan harga dan bahkan di buang begitu saja, dimana biji yang bagus mendapat potongan 2-3% sedangkan biji yang jelek mendapat potongan 5-6%. Dan masyarakat melakukan jual beli kakao dengan timbang basah karena faktor cuaca yang tidak mendukung dan dapat juga mengurangi pekerjaan karena prosesnya simple (mudah). Dan walaupun praktek jual beli kakao dengan sistem timbang basah memiliki harga yang lumayan bagus dan masyarakat beranggapan baik dengan adanya jual beli kakao dengan sistem timbang basah karena dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

2. Dampaknya terhadap pendapatan masyarakat, walaupun harganya cukup murah akan tetapi dengan adanya jual beli kakao dengan timbang basah pendapatan masyarakat menjadi memingkat. Dan dampak lainnya adanya jual beli kakao dengan timbang basah yaitu masyarakat dapat melalukan renovasi rumah, membeli kendaraan roda 2 (motor) dan lain-lainnya

## B. SARAN

Meski pun jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang terjadi di desa tallang kecamatan sulih barat belum pernah menimbulkan konflik dan perselisihan, akan tetapi alangkah baiknya jika :

1. Untuk masyarakat desa tallang, hendaknya dalam bermuamalah dengan cara yang baik sebagaimana dalam prinsip ekonomi islam. Tinggalkan jual beli yang merugikan dan bertransaksilah dengan jalan sudah yang di tentukan oleh Allah SWT.
2. Untuk akademik, dalam penelitian ini jual beli kakao dengan sistem timbang basah yang di lakukan di desa tallang perlu ada penelitian lebih lanjut dan lebih mendalam dalam pembahasan yang lain.
3. Untuk umum, agar kedepannya tidak ada hal-hal yang tidak di inginkan maka bermuamalah dengan baik supaya tidak pihak yang merasa di rugikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abu Bakar, Taqiyyudin, bin Muhammad, *Kifayatul Akhyar Fii Halli Ghayatil Ikhtisar*, alih bahasa Syarifudin Anwar dan Misbah Mustofa, Surabaya: CV Bina Iman, 1995.
- Astutik Budi Nuning, *Analisis Produksi Komoditas Kakao Dan Produktivitas Tenaga Kerja Pada PT. Perkebunan Nusantara XII (Persero) Kebun Kalisepanjang* ([http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle.](http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle))
- Bahriesy Salim dan Bahriesy Said, 1987*Terjemahan Singkat Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*,(Surabaya: Bima Ilmu,)
- Basyir Azhar Ahmad,2008*asas –asas hukum muamalah*(Yogyakarta: UII Pustaka Pelajar,
- Bulandari Sahri, 2016*Pengaruh Kakao Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Kolaka Utara* (Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar: Kabupaten Kolaka Utara),
- Departemen Agama RI, 2004*Al-jumanatul ali, al-qur'an dan terjemahannya*,(CV Penerbit J-ART),
- Departemen Agama RI, 2015 *Al-Qur'an Dan Terjemahan*, (Surabaya : Tri Karya),
- Haddika, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara Pada Tanggal 23 Desember 2018.*
- Hoskinsson E. Robert ,2004 *Alat – Alat Dalam Analisis Pembelanjaan*, (Ed, Revisi; Yogyakarta: Andi Offset)
- Imam Taqiyyuddin, t.th, *Kifayatul al-Akhyar Juz I*, Surabaya: Darul Ilmi.
- IrawanDan Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, (cet, XIII; Yogyakarta LibRARY, 2008),
- J.J Spillane, 1995 *Komoditi kakao, perannya dalam perekonomian Indonesia*, Yogyakarta : Kanisius.
- Keegan J Werren, 2007 *Manajemen Pemasaran Global*,(Cet. VI; Jakarta : PT Macanan Jaya Cemerlang)
- Kotler Philip, 2008 *Manajemen Pemasaran*, Terjemahan Henra Teguh (Ed, XIII, Jil I Dan II; Jakarta :Prenhalindo.

- Muh.Yunus, Selaku Petani Kakao Sekaligus Ketua BPD Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 24 Desember 2018.
- Nawir, Selaku Petani Kakao Di Desa Tallang *Wawancara* Pada Tanggal 24 Desember 2018.
- Nurdiansyah Arief, *Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Kakao Dikecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur* (Universitas Lampung: Kabupaten Lampung Timur )2015.
- Profil Desa Tallang Tahun 2014, *Di Ambil Dikantor Desa Pada Tanggal 22 Desember Tahun 2018*
- Potter E Michel, 1996 *Strategi Bersaing, Teknik Menganalisis Industri Dan Persaingan*, Cet I. Jakarta, Erlangga.
- Shobirin, 2015 *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*.Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam.Vol. 3, No. 2.
- Sumber :*Hasil Data Penduduk Desa Tallang Tahun 2016. Di Ambil Dari Data Kantor Desa Tallang Pada Tanggal 22 Desember 2018*
- Rangkuti Freddy, 2004 *Analisis Swot, Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Cet. I. Jakarta: PT Gramedia. Pustaka Utama)
- syarifuddi Amir, 2003*garis – garis besar fiqih islam*,(Jakarta: penada media),
- Suhendi Hendi, 2010 *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada),
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Cet. XIII; Bandung Alfabeta), 2011.
- Sabiq, Sayyid, 1997. *Fiqh al-Sunnah*. Beirut: Dar al-Fikr.
- Purhantara Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, (cet I ;Yogyakarta, 2010).
- Wildani, *Dasar Hukum Jual Beli Rukun Dan Syarat Jual Beli Serta Jual Beli Yang Terlarang Dalam Islam* , <http://hukum.jual.beli.dalam.islam.blogspot.com> 2013.
- Wiralaksana Tjakra Abbas *Usaha Tani*, Jakarta : Depdikbud,1983,
- Ya'qub Hamzah, 1992. *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung : Diponegoro.

## RIWAYAT HIDUP



LISNA, Lahir di Tallang, 10 Desember 1996 adalah anak ke tiga dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Alimuddin dan Ibu Nurfaisah. Penulis pertama kali menempuh pendidikan di SDN 11 Buntu Barana penulis tamat pada tahun 2009. Dan penulis terdaftar sebagai siswa di SMPN 1 Suli dan tamat pada tahun 2012. Dan pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai siswa di SMKN 1 Suli Barat dan tamat pada tahun 2015. Pada tahun 2015 penulis mendaftarkan diri di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, dan berhasil diterima sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Pada akhir studinya, penulis menyusun dan menulis skripsi dengan judul **“Praktek Jual Beli Kakao Dengan Timbang Basah Dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Masyarakat”**, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jenjang strata satu (S1) dan memperoleh gelar pendidikan (S.E.).