

**PERILAKU PEDAGANG CENGKEH DI KELURAHAN LINDAJANG
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



IAIN PALOPO

Oleh

WANDI

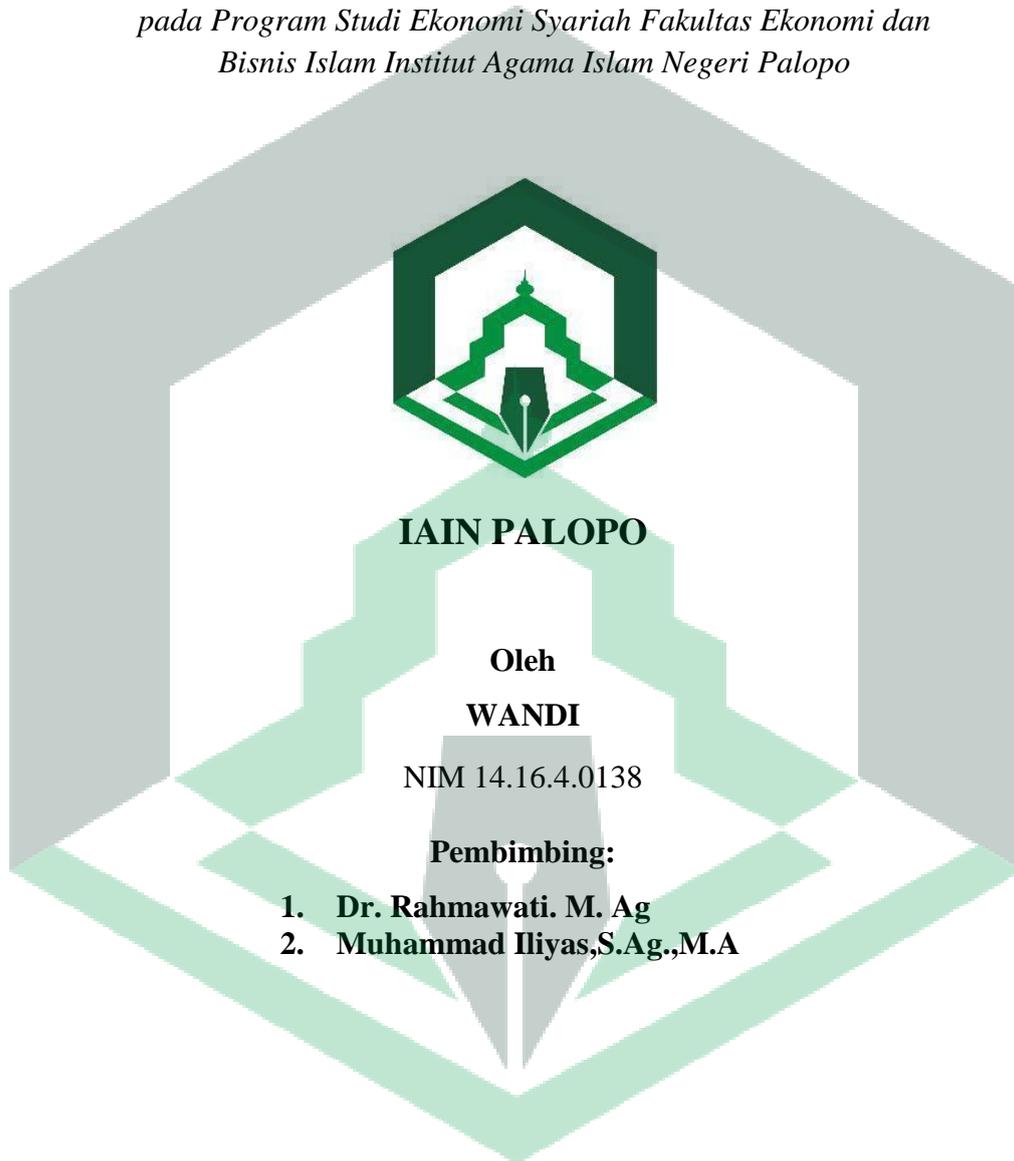
14.16.4.0138

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2020**

PERILAKU PEDAGANG CENGKEH DI KELURAHAN LINDAJANG MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



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

2020

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	Wandi
NIM	14.16.4.0138
Program Studi	Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang diuraikan sumbernya, segala kekeliruan dan atau kesalahan yang terdapat di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bila mana di kemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menanggung sanksi administrative dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya hatal.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palemba, 24 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan,



Wandi

NIM 14.16.4.0138

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wandu
NIM : 14.16.4.0138
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya, segala kekeliruan dan atau kesalahan yang terdapat di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bila mana di kemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administrative dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya batal.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 24 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan,

Wandu
NIM 14.16.4.0138

BALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul *Perilaku Pedagang Cagahub di Kelurahan Lindahang Menurut Perspektif Ekonomi Islam* yang ditulis oleh Wandi Nurul Indak Mahabera (NIM) 14160138 mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah ditinjau/penyidikan pada hari Kamis tanggal 18 Maret 2021 melalui surat berkop surat dengan 4 Syakhsi 1442 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Palopo, 29 Maret 2021

TIM PENGUJI

- | | | |
|---|-------------------|--|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang | () |
| 2. Nurdi Batja, M., Si | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Dr. Muhi. Ruslan Abdullah, S. II., M.A | Penguji I | () |
| 4. Husein, S.Ag., M.A | Penguji II | () |
| 5. Dr. Rahmawati, M. Ag | Pembimbing I | () |
| 6. Muhammad Hiyas, S.Ag., M.A. | Pembimbing II | () |

Mengesahul

an, Rektor IAIN Palopo

Ketua Program Studi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah



Ramlah M, M.M
NIP: 1981021199403 2 001



Muhammad Hiyas, S.II, M.II
NIP: 19810213200604 2 002

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul *Perilaku Pedagang Cengkeh di Kelurahan Lindahang Menurut Perspektif Ekonomi Islam* yang ditulis oleh Wandi Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 141640138 mahasiswa Program Studi *Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam* Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah dimunaqasyahkan pada hari tanggal Miladiyah bertepatan denganHijriyah telah diperbaiki sesuai cacatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Palopo,

TIM PENGUJI

1.	Ketua Sidang	(.....)
2.	Sekretaris Sidang	(.....)
3.	Penguji I	(.....)
4.	Penguji II	(.....)
5.	Pembimbing I	(.....)
6.	Pembimbing II	(.....)

Mengetahui

a.n. Rektor IAIN Palopo Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	Ketua Pogram Studi Ekonomi Syariah
--	---------------------------------------

Dr. Hj. Ramlah M, M.M
NIP:

Dr. Fasiha, S.EI.,M.EI
NIP:

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ. وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ

أَجْمَعِينَ . (اما بعد)

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah, serta kekuatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Perilaku Pedagang Cengkeh di Kelurahan Lindajang Menurut Perspektif Ekonomi Islam” setelah melalui proses yang panjang.

Salawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw. kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar sarjana ekonomi dalam bidang ekonomi syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Penulisan skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan, kepada:

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, beserta Wakil Rektor I, II, dan III IAIN Palopo.
2. Dr. Hj. Ramlah M., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo beserta Bapak/Ibu Wakil Dekan I, II dan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo.
3. Fasiha, S.E.I., M.El. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah di IAN Palopo beserta staf yang telah membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.

4. Dr. Rahmawati, M.Ag. dan Muhammad Iliyas, S.Ag., M.A. selaku pembimbing I dan pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, masukan dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi.
5. Dr. Muh. Ruslan Abudullah, S.EI., MA dan Ilham, S.Ag., MA selaku penguji I dan penguji II yang telah banyak memberi arahan untuk penyelesaian skripsi ini.
6. Fasiha, S.E.I., M.EI. selaku Dosen Penasehat Akademik.
7. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
8. Madehang, S.Ag., M.Pd. selaku Kepala Unit Perpustakaan beserta Karyawan dan Karyawati dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
9. Pedagang cengkeh yang ada di Kelurahan Lindajang, Toko agama, Serta masyarakat yang ada di Kelurahan Lindajang yang telah memberikan izin dan bantuan dalam melakukan penelitian.
10. Terkhusus kepada kedua orang tuaku bapak Nusri dan Ibu Haya yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang, dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya, serta semua saudara dan saudariku yang selama ini membantu dan mendoakanku. Mudah-mudahan Allah swt. mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak.
11. Kepada semua teman seperjuangan, mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Palopo angkatan 2014, yang selama ini membantu dan selalu memberikan saran dalam penyusunan skripsi ini. Mudah-mudahan bernilai ibadah dan mendapatkan pahala dari Allah swt. Amin.

Palopo,

Penulis.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa arab dan transliterasinya ke huruf Latin dapat dilihat pada tabel

berikut:

1. Konsonan

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (bunyi)	Simbol	Nama (bunyi)
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Š	es dengan titik di atas
ج	Ja	J	Je
ح	Ha	Ḥ	ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet dengan titik di atas
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	Ş	es dengan titik di bawah
ض	Dad	ḍ	de dengan titik di bawah
ط	Ta	Ṭ	te dengan titik di bawah
ظ	Za	ẓ	zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Apostrof terbalik
غ	Ga	G	Ge
فا	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ham	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun, jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (‘).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (bunyi)	Simbol	Nama (bunyi)
أ	<i>Fathah</i>	A	A
إ	<i>Kasrah</i>	I	I
و	<i>Dhammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (bunyi)	Simbol	Nama (bunyi)
أِي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
أُو	<i>Kasrah dan waw</i>	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ : *kaifa* BUKAN *kayfa*

هَوْلَ : *hau-la* BUKAN *haw-la*

3. Penulisan Alif Lam

Artikel atau kata sandang yang dilambangkan dengan huruf ل (alif lam ma'arifah) ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contohnya:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan: *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalah* (bukan: *az-zalzalah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsalah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

4. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Aksara Arab		Aksara Latin	
Harakat huruf	Nama (bunyi)	Simbol	Nama (bunyi)
اَ و	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> , <i>fathah</i> dan <i>waw</i>	\bar{A}	a dan garis di atas
إِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	\bar{I}	i dan garis di atas
ؤِ	<i>Dhammah</i> dan <i>ya</i>	\bar{U}	u dan garis di atas

Garis datar di atas huru*f*a, *i*, *u* bisa juga diganti dengan garis lengkung seperti huruf *v* yang terbalik, sehingga menjadi *â*, *î*, *û*. Model ini sudah dibakukan dalam font semua system operasi.

Contoh:

مَاتَ : *mâta*

رَمَى : *ramâ*

يَمُوتُ : *yamûtu*

5. Ta marbûtah

Transliterasi untuk *ta marbûtah* ada dua, yaitu: *ta marbûtah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *dhammah*, transliterasinya adalah (t). Sedangkan *ta*

marbûtah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h). Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta marbûtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbûtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-afâl*
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madânah al-fâḍilah*
الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

6. Syaddah (*tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbânâ*
نَجِّنَا : *najjaânâ*
الْحَقُّ : *al-ḥaqq*
الْحَجُّ : *al-ḥajj*
نُعْمٌ : *nu'ima*
عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ى), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (â).

Contoh:

عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'aliyyatau 'Aly)
عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'arabiyyatau 'Araby)

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contohnya:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

الْأَنْوَاءُ : *al-nau'*

سَيِّئَةٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *umirtu*

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Hadis, Sunnah, khusus* dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Dikecualikan dari pembakuan kata dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah kata al-Qur'an. Dalam KBBI, dipergunakan kata Alquran, namun dalam penulisan naskah ilmiah dipergunakan sesuai asal teks Arabnya yaitu al-Qur'an, dengan huruf a setelah apostrof tanpa tanda panjang, kecuali ia merupakan bagian dari teks Arab.

Contoh:

Fi al-Qur'an al-Karîm

Al-Sunnah qabl al-tadwîn

9. Lafz al-jalâlah(الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf *jar* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍâfilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

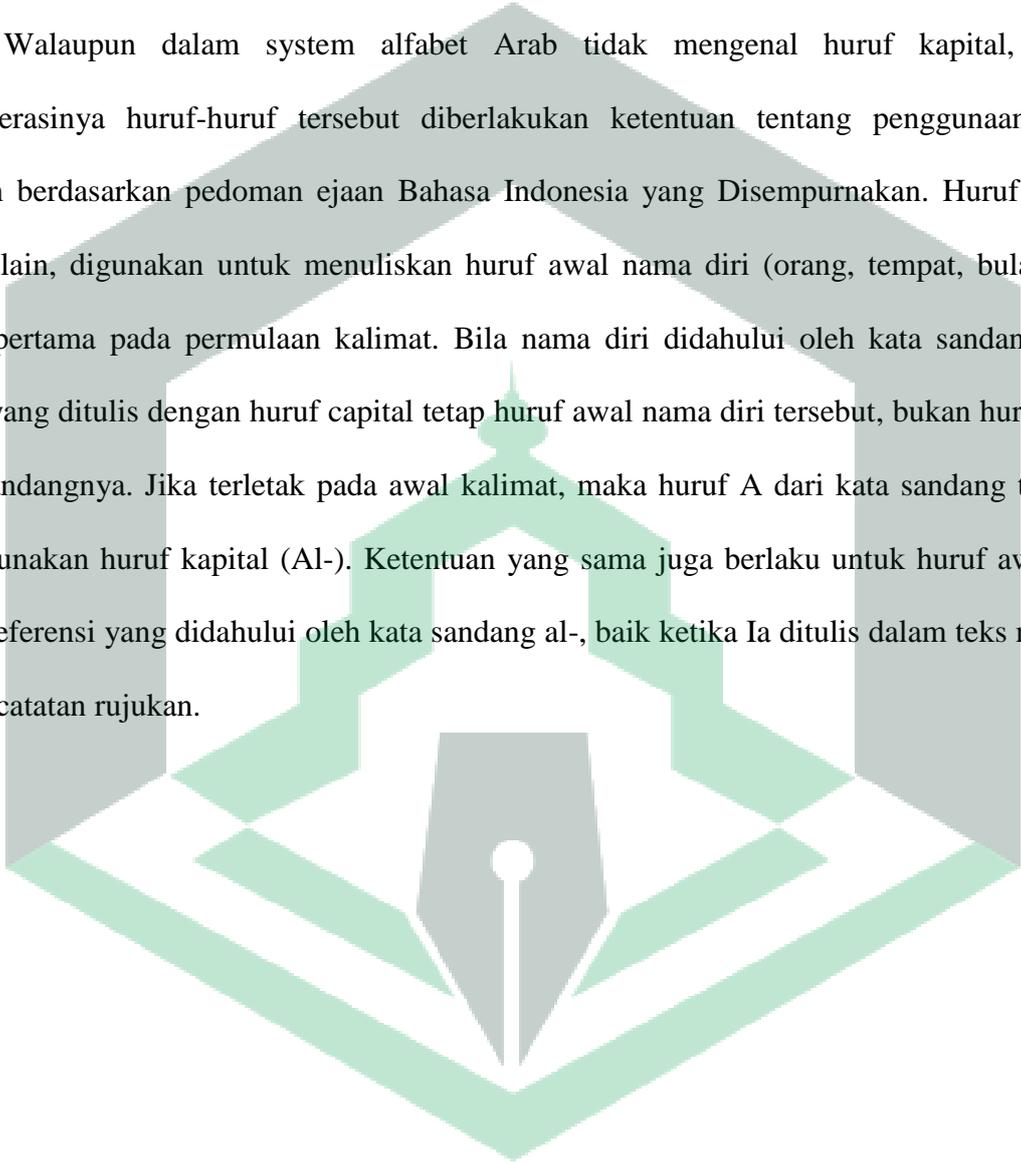
بِاللَّهِ *billâh* دِينُ اللَّهِ *dînullah*

Adapun *ta marbûtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalâlah*, ditransliterasi dengan huruf (t). Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *hum fîrahmatillâh*

10. Huruf Kapital

Walaupun dalam system alfabet Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut diberlakukan ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang Disempurnakan. Huruf kapital, antara lain, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika Ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan.



B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan di bawah ini:

swt.,	= <i>subhânahūwata 'âlâ</i>
saw.,	= <i>sallallâhu 'alaihiwasallam</i>
as	= <i>'alaihi al-salâm</i>
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
I	= Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup)
W	= Wafat tahun
Q.S	= Qur'an Surah
HR	= Hadits Riwayat



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PRAKATA	v
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB DAN SINGKATAN	vii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR AYAT	xvii
DAFTAR HADIS	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
ABSTRAK	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	4
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian	5
BAB II KAJIAN TEORI	6
A. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan	6
B. Deskripsi Teori	8
1. Sumber Hukum Ekonomi Islam.....	8
2. Ekonomi Dalam Perspektif Islam	11
3. Pemasaran	13
4. Pengertian Perdagangan	20
5. Bagaimanakah Perdagangan Dalam Islam.....	23
6. Apakah Macam-Macam Jual Beli Dalam Islam	25
7. Apakah Syarat dan Rukun Jual Beli Dalam Islam.....	26
8. Bagaimanakah Upaya Mengatasi Masalah Perdagangan	27
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	31
B. Fokus Penelitian	32
C. Defenisi Istilah.....	32
D. Desain Penelitian	32
E. Data Dan Sumber Data	33
F. Instrumen Penelitian	33
G. Teknik Pengumpulan Data	34
H. Pemeriksaan Keabsahan Data	35
I. Teknik Analisis Data	35

BAB IV DESKRIPSI DATA DAN ANALISA DATA.....	36
A. Deskripsi Data	36
B. Pembahasan	43
BAB V PENUTUP	51
A. Simpulan.....	51
B. Saran	52

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN**



DAFTAR KUTIPAN AYAT

Kutipan ayat 1 QS al-Baqarah 2: 275	2
Kutipan ayat 2 QS An-nisa	



DAFTAR HADIST

Hadist tentang jual beli 42



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Keadaan Penduduk	37
Tabel 4.2 Keadaan Mata Pencaharian	37
Tabel 4.3 Keadaan Pendidikan	38
Tabel 4.4 Potensi Desa.....	39



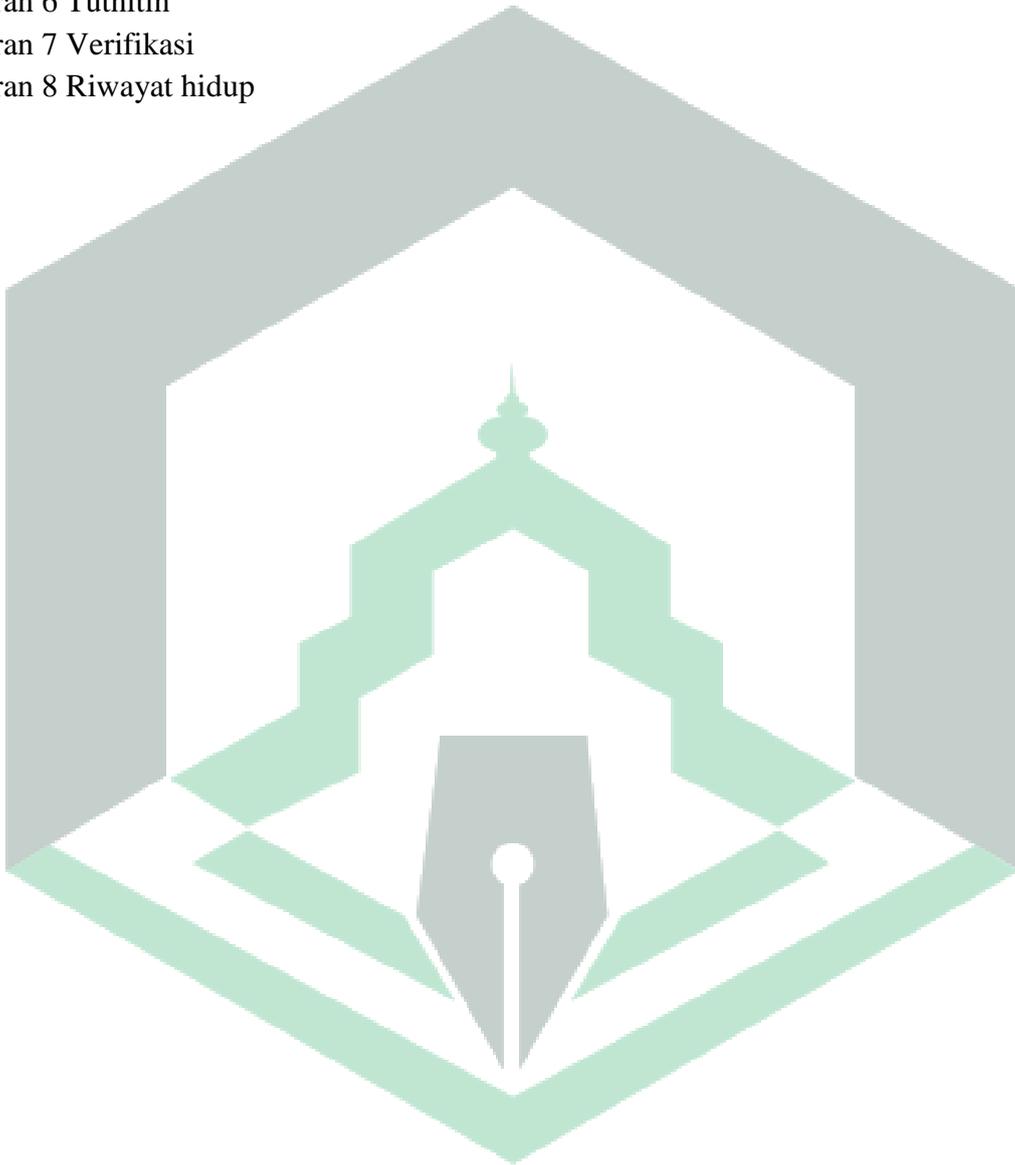
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir 30



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil Penelitian
- Lampiran 2 Nota Dinas pembimbing
- Lampiran 3 Persetujuan Pembimbing
- Lampiran 4 Surat Izin Meneliti
- Lampiran 5 Foto dokumentasi
- Lampiran 6 Tutnitin
- Lampiran 7 Verifikasi
- Lampiran 8 Riwayat hidup



ABSTRAK

WANDI, 2020. “*Perilaku Pedagang Cengkeh Di Kelurahan Lindajang Menurut Perspektif Ekonomi Islam*”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Rahmawati dan Muhammad Iliyas.

Skripsi ini membahas tentang perilaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang Kecamatan Suli Barat dalam perspektif ekonomi Islam pada masyarakat petani di Kelurahan Lindajang. Penelitian ini mengangkat beberapa permasalahan yakni: Bagaimana perilaku pedagang dan praktek jual beli cengkeh di Kelurahan Lindajang dalam perspektif ekonomi Islam. Penelitian ini adalah penelitian *kualitatif*, dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Informan penelitian ini, adalah sejumlah pedagang dan pembeli cengkeh yang ada di Kelurahan Lindajang Kecamatan Suli Barat. Pemilihan subjek penelitian digunakan dengan metod *epurposive sample* yakni pengambilan sampel yang didasar kanpa datujuan tertentu. Tehnik analisis yang digunakan ialah deduktif dan induktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk melihat Perilaku pedagang dan praktek jual beli cengkeh dalam perspektif ekonomi Islam pada masyarakat petani Kelurahan Lindajang Kecamatan Suli Barat dapat dilihat bahwa proses pelaksanaan jual beli cengkeh di Kelurahan Lindajang terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya, masyarakat Lindajang melakukan Transaksi jual beli cengkeh diberbagai tempat dimana mereka bertemu. Tetapi keseringan mereka melakukan transaksi jual beli tersebut di rumahsi pembeli.

Kata Kunci: Perilaku pedagang Cengkeh, Pandangan Ekonomi Islam



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Krisis ekonomi yang menimpah di Kelurahan Lindajang semenjak 1997 menyisahkan pekerjaan rumah teramat berat bagi para ekonomi dan pelaku bisnis untuk mencari format ideal ekonomi ditanah air. Sebab, sistem ekonomi yang diterapkan selama ini terbukti tidak cukup kuat menahan arus gelombang besar krisis ekonomi.

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

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

Dalam dunia usaha, persaingan sudah sangat umum terjadi, persaingan bisnis yang ketat menuntut setiap perusahaan untuk saling berkompetensi, sehingga setiap perusahaan

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

Praktek jual beli sebenarnya merupakan variabel utama yang harus di kendalikan secara serasi, Berkaitan dengan harga tersebut, maka semakin didasari oleh petani akan perlunya suatu harga jual produk yang tepat sehingga upaya yang mereka lakukan dalam prospek pasar semakin kompetitif, karena penetapan harga jual yang tepat itu dapat meningkatkan omset penjualan cengkeh sehingga dapat menghasilkan keuntungan atau laba, karena setiap pengusaha terkhususkan pengusaha cengkeh pada umumnya mempunyai tujuan yang selaras oleh petani atau pedagang karena segala keputusan yang berhubungan dengan harga akan sangat mempengaruhi seberapa besar keuntungan yang ingin di capai oleh suatu lembaga usaha (pedagang).

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

sama yaitu untuk memperoleh laba yang sebanyak-banyaknya agar menunjang bertahannya suatu usaha, demikian juga dengan petani-petani cengkeh lainnya di Kelurahan Lindajang Kec. Suli barat, harus betul-betul mampu menjual produk cengkeh yang

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

berkualitas agar dapat meningkatkan penjualan cengkeh pengusaha sehinggah menjadi objek penelitian ini.

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

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

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

“Perilaku Pedagang Cengkeh di Kelurahan Lindajang Menurut Perspektif EkonomiIslam ”

B. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini yaitu: Apakah pedagang cengkeh Di Kelurahan Lindajang melakukan Transaksi jual beli cengkeh dan Pengelolaan cengkeh sesuai dengan Landasan Syariaat Islam

C. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana perilaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang di Kec. Suli Barat?
2. Bagaimanakah Pandangan Islam Dalam Permasalahan Tersebut?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui bagaimana pedagang mengelolah cengkeh yang diperjual belikan di Kelurahan Lindajang Kec. Suli Barat.

E. Manfaat Penelitian

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

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

BAB II

KAJIAN TEORI

A. *Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan*

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

Dewi Karlina (2010), yang berjudul ‘Praktek jual beli terhadap volume penjualan pada perusahaan jasa pengiriman barang lancar express daerah pengiriman pada wilayah wonogiri’ berdasarkan penelitian yang telah di lakukan ternyata penentuan harga tidak mempengaruhi volume penjualan pada perusahaan jasa pengiriman barang lancar express. Hal ini terjadi karena faktor yang paling mempengaruhi bukanlah harga tapi tingkat pelayanan yang maksimal sehingga membuat para pelanggan merasa nyaman dan tidak ingin pindah kelain tempat.²

Faisal Kraus, Analisis Hubungan Metode Penetapan harga terhadap Volume Penjualan PT. Djasula Wangi” Hasil penelitian diperoleh suatu gambaran tentang metode penetapan harga perusahaan dan pengaruhnya terhadap total volume penjualan. Sehingga dapat ditarik suatu simpulan bahwa besarnya persentase nilai markup yang diterapkan perusahaan bersifat tidak tetap tergantung pada kondisi pasar pada saat transaksi sedang diadakan dan diantara nilai-nilai persentase markup tersebut didapat suatu persentase nilai markupyang diperkirakan tepat sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Pada hasil penelitian juga menunjukkan bahwa adanya hubungan antara produk Patchouly oil terhadap total volume penjualan. Disarankan PT. Djasula Wangi lebih memperhatikan kondisi pasar

² Dewi karlina, *Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Volume penjualan Pada Perusahaan Jasa Pengiriman Barang lancar Express Daerah Pengiriman Pada Wilayah Wonogiri*, Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010. h. 61. td.

pada saat terjadinya transaksi jual-beli dan nilai-nilai persentase markup yang disarankan oleh penulis juga harus diimbangi dengan kondisi pasar pada saat transaksi diadakan. Perusahaan sebaiknya juga menurunkan harga jual *Patchouilly oil* guna memaksimalkan total volume penjualan perusahaan.³

Harga adalah sejumlah barang yang harus dibayar oleh pengguna untuk mendapatkan produk.⁴

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

- a. Tingkat potongan harga, yaitu pemberian potongan harga konsumen dengan memperhatikan dengan barang yang di beli.
- b. Syarat pembayaran, penentu jangka waktu pembayaran oleh perusahaan kepada konsumen.⁵

Pengertian lain dari harga yaitu, sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang serta jasa-jasa tertentu atau kombinasi dari kedua-duanya.⁶ Definisi di atas menerangkan bahwa sebenarnya bukanlah hanya dioergunakan bagi suatu barang yang sedang diperjual belikan di toko saja akan tetapi harga sebenarnya juga berlaku untuk produk-produk yang lain. Rumah yang disewakan juga ada harganya yang disebut dengan sewa. Dokter yang praktek juga disebut ada harganya yang disebut dengan tarif. Beberapa sebutan untuk harga suatu barang atau jasa yaitu harga pejabat eksekutif disebut gaji (*salary*),

³ Faisal Kraus, *Analisis Hubungan Metode Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan PT Djasula Wangi*, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bina Nusantara Jakarta, 2004. h. 70.

⁴ Irwan Sahaja, *Pengertian Price (Harga) dan Penetapan Harga* <http://Irwansahaja.blokspot.co.id/2014/11/pengertianpenetapan-price-dan-penetapan>. Htmi. (Di akses pada tanggal 15 Mei 2017)

⁵ Risna Ibrahim, *Pengaruh Penetapan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Laptop Pada Toko Harco Palopo*, Skripsi (Palopo; IAIN Palopo, 2014), h. 19.

⁶ Gitusudarmo, *Manajemen Pemasaran*, (Ed, I; Yogyakarta: BPFE, 2000), h. 228

harga jual disebut komisi (*commision*), harga disebut upah (*wage*), harga kursus/kuliah disebut uang kuliah (*tution fee*), harga pinjaman disebut bunga (*interest*), harga dosen tamu disebut honorarium dan sebagainya. Dimana nilai adalah ungkapan secara kualitatif tentang kemampuan barang agar dapat menarik pertukaran.

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

B. Deskripsi Teori

1. Sumber Hukum Ekonomi Islam

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

Oleh sebab itu, sebagaimana Islam menyeruh orang dalam kebaikan, demikian pula Ia menyuruh mereka membantu orang miskin dan melarang mereka berbuat zalim, melanggar hak orang lain dan menumpuk uang secara tidak halal. Semua hukum itu merupakan perintah moral yang bertujuan mengangkat moral kaum muslimin. Dengan kata lain, ajaran-ajaran Islam berkarakter individual dan modal, tidak berbentuk sosial atau organisasi.⁷

⁷Syahid Muhammad Baqir ash-Shadr, *Keunggulan Ekonomi Islam*, (Cet.I; Jakarta Pustaka zahra, 2002), h.169.

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

- a) Hubungan antara manusia dengan Allah dalam bidang hukum ibadah
- b) Hubungan antara manusia dengan manusia
 1. Hubungan dengan orang tua
 2. Hubungan dengan istri atau anak atau suami
 3. Hubungan dengan kerabat
 4. Hubungan dengan masyarakat
- c) Hubungan antar manusia dengan makhluk yang di kuasai seperti harta, barang dan lain-lain
- d) Hubungan antar manusia dengan makhluk lain atau lingkungannya
- e) Hubungan manusia dengan dirinya "Aku".⁸

Ekonomi Islam sebagai suatu ilmu pengetahuan lahir melalui proses pengkajian ilmiah yang panjang, dimana pada awalnya terjadi sikap pesimis terkait eksistensi ekonomi Islam dalam kehidupan masyarakat saat ini. Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi solutif, yaitu dengan memosisikan sistem ekonomi Islam sebagai yang dapat menjawab kegagalan yang terdapat pada sistem ekonomi konvensional, baik kapitalis maupun sosialis dengan menawarkan solusi yang dapat memberikan kesejahteraan maksimal pada umat.⁹

⁸Syahid Muhammad Baqir ash-Shadr, *Keunggulan Ekonomi Islam*, (Cet.I; Jakarta Pustaka zahra, 2002), h.169.

⁹M.Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Cet.I; Solo: PT. Era Adicitra Intermedia, 2011), h. 7.

Pada dasarnya perbedaan antara sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi konvensional yaitu:¹⁰

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

¹⁰M.Nur Rianto Al-Arif, Dasar-Dasar Ekonomi Islam, (Cet.I; Solo: PT. Era Adicitra Intermedia, 2011), h. 7.

dihindari. Inilah nilai dasar yang mengarahkan perilaku individu dalam aktivitas ekonomi.

7. Islam menerangkan sebuah sistem ekonomi dengan tujuan sebagai berikut:¹¹

2. Ekonomi dalam Perspektik Islam

Prinsip-prinsip ekonomi Islam bersumber dari Al-quran dan Al-Hadis, yang di jadikan sebagai landasan hukum bagi umat Islam dalam kehidupan di dunia. Bagi seorang materialis, pokok segala masalah adalah materi, benda yang terletak di hadapan mata dan merupakan tenaga modal, maupun benda yang berupa tenaga manusia dan tenaga organisasi. Tidak tampak oleh mereka bahwa di balik materi itu, yaitu tenaga alam dan tenaga modal, ada suatu kuasa gaib yang Mahakuasa yang sewaktu waktu dapat menahan atau mencurakannya¹².

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

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

¹¹Drs. Nur Chamid,MM, *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Cet.I yogyakarta:PT Pustaka Pelajar, 2010), h. 312.

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

¹³KH. Abdullah Zaky Al Kaaf, *Ekonomi Dalam Pesrpektif Islam* (Cet. I.;Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002), h. 79.

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

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

3. Pemasaran

a. Pengertian pemasaran

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

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

barang diproduksi dan tidak berarti penjualan. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat juga memberi kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan.

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

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

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

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

Defenisi diatas dapat diterangkan bahwa arti pemasaran adalah jauh lebih luas dari pada penjualan. Pemasaran mencakup perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipuaskan, menentukan produk-produk yang hendak diproduksi, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran atau penjualan produk tersebut.

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

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

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

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

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

Pemasaran mencakup berbagai kegiatan secara terpadu. Artinya, untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam penjualan sehingga meningkatkan laba, segala kegiatan haruslah di lakukan bersama-sama, saling berhubungan dan saling mempertimbangkan satu sama lain. Keberhasilan menjual suatu barang pada dasarnya merupakan perpaduan yang serasib antara kualitas barang, harga barang,kebijaksanaan penyaluran barang serta aktivitas perusahaan (penjual) dalam mempromosikan barang tersebut. Perusahaan hanya memperhatikan salah satu hal (misalnya kualitas) tanpa memberikan perhatian yang cakup pada hal-hal lain, maka niscaya usaha pemasaran yang dilakukan tidak akan berhasil atau tidak sesuai yang diharapkan.

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

¹⁸ Drs. M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Cet. 7; Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 8

b. Prinsip Pemasaran

Prinsip-prinsip pemasaran diantaranya:¹⁹

a. Nilai pelanggan dan persamaan nilai

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

b. Keunggulan kompetitif atau diferensial

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

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

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

- c. Strategi Pemasaran Suatu strategi adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi, yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif.²⁰

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

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

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

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

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

Agar pelaksanaan strategi pemasaran dapat memberikan manfaat bagi petani cengkeh, maka saran-saran dan strategi pemasaran yang harus dilakukan hendaknya cukup

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

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

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

spesifik dan restasi dalam pencapaian tersebut harus dapat diukur atas prestasi atas kualitas cengkeh yang dihasilkan petani. Suatu tujuan yang spesifik untuk memaksimalkan laba haruslah memberi kriteria utama strategi pemasaran. Jika maksimum laba yang dapat dicapai itu tidak diketahui maka pertumbuhan ekonomi masyarakat bukanlah suatu tujuan yang memberikan arti sebelum pemasaran produk dinyatakan dalam tingkat tertentu tercapai atau tidak. Oleh sebab itu, cara yang paling lazim untuk menyatakan tujuan strategi pemasaran adalah:

1. Volume pemasaran yang dinyatakan dalam nilai mata uang atau unit produk.
2. Porsi yang dinyatakan dalam persentase dari total pasar untuk suatu barang atau jasa.
3. Laba atau keuntungan yang dinyatakan sebagai pengambilan dari investasi modal
- d. Persaingan dan Penetapan Harga

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

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

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

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

Masalah harga merupakan salah satu variabel yang sangat mempengaruhi segala sesuatu yang berhubungan dengan aspek keuntungan yang ingin dicapai oleh pedagang maupun petani cengkeh. Semua keputusan yang berkaitan dengan harga harus dipertimbangkan secara sungguh-sungguh dan mendalam serta memperhatikan aspek intern dengan ekstern pedagang.

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

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

a. **Bertahan Hidup (*Survival*)**

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

b. **Memaksimumkan Laba (*Maximum Current Profit*)**

Jual beli sebesar angka tertentu yang akan mendatangkan laba jangka pendek juga sering menjadi tujuan. Hal itu ditempuh dengan jalan memperkirakan permintaan dan biaya yang dikeluarkan dihubungkan dengan harga yang akan mendatangkan laba atau arus kas.

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

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

Dalam tujuan ini perusahaan diasumsikan mengetahui fungsi biaya dan permintaannya, walaupun dalam kenyataannya keduanya sukar diperkirakan.

c. Memaksimumkan Pendapatan (*Maximum Current Revenue*)

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

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

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

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

Jual beli memengaruhi tingkat upat sewa, bunga dan laba. Harga merupakan regulator dasar dalam sistem perekonomian, karena harga berpengaruh terhadap alokasi faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, tanah, modal dan tingkat bunga yang menjadi daya tarik bagi investasi modal dan seterusnya. Sebagai alokator sumber daya, harga menentukan apa yang akan diproduksi.

4. Pengertian Perdagangan

Perdagangan atau perniagaan adalah pekerjaan membeli baran dari suatu tempat dan suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat dan waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan.

Perdagangan merupakan hal yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian suatu Negara. Giatnya aktifitas perdagangan suatu Negara menjadi indikasi tingkat kemakmuran masyarakatnya serta menjadi tolak ukur tingkat perekonomian Negara itu sendiri. Sehingga bias dibilang perdagangan merupakan urat nadi perekonomian suatu Negara. Melalui perdagangan pula suatu Negara bias menjalin hubungan diplomatic dengan Negara tetangga sehingga secara tidak langsung perdagangan juga berhubungan erat dengan dunia politik.

Pada pokoknya perdagangan mempunya tugas untuk:

- a. Memindahkan barang dari tempat yang berlebihan ketempat yang kekurangan.
- b. Memindahkan barang-barang dari produsen ke konsumen
- c. Menimbun Dan menyimpan barang-barang itu dalam masa yang berkelebihan sampai mengancam bahaya kekurangan.

5. Bagaimanakah Perdagangan Dalam Islam

Agama Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, Perniagaan atau jual beli namun tentu saja untuk orang yang menjalangkannya menggunakan tata cara khusus, Ada aturan Mainya yang mengatur usaha bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha dibidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat.

Secara etomologi perdagangan yang intinya jual beli, berarti saling menukar. Al-Bai' artinya menjual, Mengganti dan menukar dan Syira' artinya beli, dua kata yang dipergunakan dalam pengertian yang sama tapi sebenarnya berbeda.

Di jelaskan dalam surat An-nisa (29) mtersebut dapat dipahami bahwa perdagangan merupakan salah satu profesi yang telah dihalalkan oleh Allah dengan syarat semua aktivitas yang dilakukan harus berlandaskan kepada suka sama suka dan bebas dari unsur riba.

6. *Etika Perdagangan*

Perdagangan menurut aturan Islam, Menjelaskan berbagai etika yang harus dilakukan oleh para pedagang muslim dalam melaksanakan jual beli. dan di harapkan mematuhi etika perdagangan Islam tersebut, Suatu usaha perdagangan dan seorang muslim akan maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapatkan berkah Allah SWT di Dunia dan Akhirat. etika perdagangan Islam menjamin, baik pedagang maupun pembeli akan saling untung, Adapun tersebut antara lain:

a. Shidiq (jujur)

Seseorang pedagang wajib berperilaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada fakta, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji dan lain sebagainya.

Sesungguhnya Allah SWT telah menganjurkan kepada seluruh umat manusia pada umumnya, dan kepada pedagang pada khususnya untuk berperilaku jujur dan menimbang.

b. Amanah (Tanggung jawab)

Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab disini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara otomatis terbeban di pundaknya.

Kewajiban dan tanggungjawab para pedagang antara lain: Menyediakan barang dan atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai. Dan oleh sebab itu tindakan yang sangat dilarang oleh Islam sehubungan dengan adanya tugas, kewajiban dan tanggung jawab para pedagang tersebut adalah menimbun barang para dagangan. Menimbun barang dagangan tujuan

meningkatkan permintaan dengan harga selangit sesuai dengan keinginan penimbun barang, merupakan salah satu bentuk kecurangan dari para pedagang dalam rangka memperoleh keuntungan yang berlipat ganda. Adapun dampak negative yang dapat ditimbulkan dari kegiatan menimbun barang dia antara lain: Harga-harga barang di pasar melonjak tak terkendali, barang-barang tersebut susah didapat, keseimbangan permintaan dan penawaran terganggu, munculnya para spekulan yang memanfaatkan kesempatan dengan mencari keuntungan di atas kesengsaraan masyarakat dan lain sebagainya. Ada banyak hadits Rasulullah yang menyinggung tentang larangan kegiatan tersebut antara lain:

“Barang siapa yang melakukan penimbunan terhadap makanan kaum muslimin, Allah akan menyimpannya dengan kerugian atau akan terkena penyakit lepra.” (HR.Bukhari)

“Barang siapa yang menimbun makanan selama 40 hari, maka ia akan lepas dari tanggung jawab Allah dan Allah pun akan mencuci tangan dari perbuatanya.” (HR.Ahmad)

c. Tidak Menipu

Dalam Suatu hadits dinyatakan, seburuk-buruk tempat adalah pasar, hal ini lantaran pasar adalah dimana tempat dimana di dalamnya penuh dengan penipuan, sumpah palsu, janji palsu, keserakahan, perselisihan, dan keburukan tingkah pola manusia lainnya.

Sabda Rasulullah SAW:

“Sebaik-baik tempat adalah masjid, dan seburuk-buruk tempat adalah pasar” (HR.Thabrani)

“Siapa saja yang menipu, maka ia akan termasuk golonganku”(HR.Bukhari)

Rasulullah SAW selalu memperingatkan kepada para pedagang untuk tidak mengobral janji atau berpromosi yang secara berlebihan yang cenderung mengada-ada semata-mata agar barang dagangannya laris terjual, lantaran jika seorang pedagang berani bersumpah palsu, akibat yang akan menimpa dirinya adalah kerugian.

d. Menepati janji

Seseorang juga dituntut untuk menepati janji baik kepada para pembeli maupun sesama di antara sesama pedagang terlebih lagi harus menepati janjinya kepada Allah SWT.

Janji yang harus ditepati pedagang misalkan; tepat waktu pengiriman, menyerahkan barang dengan kualitasnya, kuantitasnya, warna, dan ukuran atau spesifikasi sesuai dengan perjanjian semula, memberi layanan prima jual, garansi dan lain sebagainya. Sedangkan janji yang harus ditepati sesama pedagang yaitu pembayaran dengan jumlah dan waktu yang tepat. Sementara janji kepada Allah SWT yakni shalatnya.

e. Murah Hati

Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli, murah hati dalam arti seperti; ramah tamah, sopan santun, murah senyum, suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.

f. Tidak Melupakan Akhirat

Jual beli adalah perdagangan dunia, sedangkan melaksanakan kewajiban syariat Islam adalah perdagangan akhirat. Keuntungan akhirat pasti lebih utama ketimbang keuntungan dunia.

7. Apakah Macam Jual Beli Dalam Islam

Beberapa macam jual beli yang diakui Islam antara lain:

- a. jual beli dengan uang tunai
- b. Jual beli barang dengan barang (Muqadyadlah/barter)
- c. Jual beli uang dengan uang (Sharf)
- d. Jual utang dengan barang, yaitu jual beli salam (Penjual barang dengan hanya menyebutkan ciri-ciri dan sifatnya kepada pembeli dengan uang kontan dan barangnya diserahkan kemudian)
- e. Jual beli murabahah (Suatu penjualan barang seharga barang ditambah keuntungan yang disepakati, seperti seseorang membeli barang kemudian menjualny kembali dengan keuntungan tertentu. Karakteristik murabahah adalah sipenjual harus memberi tahu pembeli tentang harga barang dan menyatakan jumlah harga pembeli barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

8. Syarat dan Rukun Jual Beli Dalam Islam

Jual beli bisah didenifisikan sebagai suatu transaksi pemindahan pemilikan suatu barang dari satu pihak (Penjual) kepihak lain (pembeli) dengan imbalan suatu barang lain atau uang. Atau dengan kata lain, jual beli itu adalah ijab dan qabul, yaitu suatu proses penyerahan dan penerimaan dalam transaksi barang atau jasa. Islam mensyaratkan adanya suka rela kedua bela pihak yang bertransaksi. Hadists Ibnu Hibban dan Ibnu Majah menjelaskan hal tersebut:

“Sesungguhnya jual beli itu haruslah dengan saling suka sama suka”

Seluruh bentuk jual beli hukum asalnya boleh kecuali jual beli yang di larang oleh Allah dan Rasulnya. Yaitu transaksi jual beli yang tidak memenuhi syarat sahnya atau terdapat larangan dalam unsur jual beli

a. Rukun Jual Beli ada tiga yaitu:

1. Al-aqid (Orang yang melakukan transaksi/penjual dan pembeli)
2. Al-'Aqud (Transaksi)
3. Al-Ma'qud 'Alaihi (Objek transaksi mencakup barang dan uang)

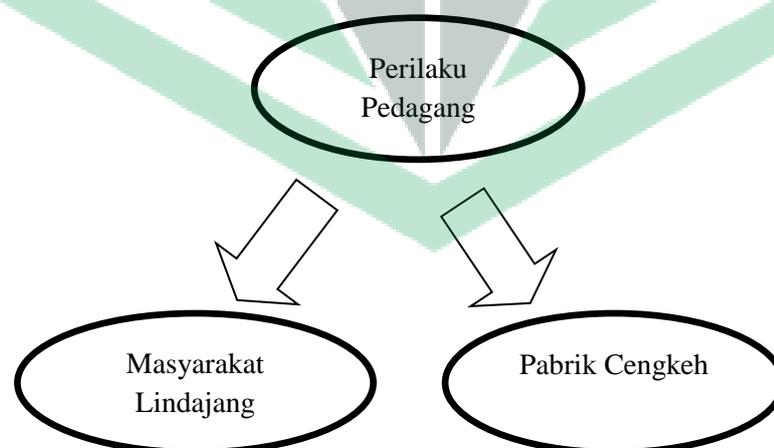
b. Syarat Jual Beli

1. Al-'Aqid (Penjual dan Pembeli) Haruslah orang yang merdeka, berakal (Tidak gila), dan baliq atau mumayyiz (Sudah dapat membedakan baik/buruk atau najis suci, mengerti hitungan harga)
2. Penjual dan pembeli harus saling ridha dan tidak ada unsur paksaan dari pihak manapun meskipun tidak diungkapkan. Akan tetapi ada kondisi tertentu yang mana boleh seseorang dipaksa menjual harta miliknya seperti bila orang memiliki hutang kepada pihak lain dan sengaja tidak mau membayarnya, lalu membayarkan hutangnya, bila dia tetap tidak mau menjualnya maka dia boleh melaporkan kepihak yang yang berwenang agar menyelesaikan kasusnya atau memberikan hukuman kepadanya.
3. Al-Aqud (Transaksi/ijab Kabul) dari penjual dan pembeli)
Ijab atau penawaran yaitu sipenjual mengatakan, “Saya jual barang ini dengan harga sekian” dan Qabul atau penerimaan yaitu si pembeli mengatakan “Saya terima atau saya beli”
4. Al-Maqud 'Alaihi (Objek transaksi mencakup barang dan uang)

5. Barang yang diperjual belikan memiliki manfaat yang di brnarkan syariatnya, bukan najis dan bukan benda yang di haramkan oleh Allah dan Rasulnya..
6. Barang yang dijual harus barang yang dimilikinya. Dan kepemilikan sebuah barang dari hasil pembelian sebuah barang menjadi sempurna dengan terjadinya transaksi dan serah-terima.
7. Barang yang dijual bias diserahkan kepada sipembeli, maka tidak sah barang yang di curi oleh orang lain dan belum kembali.
8. Barang yang diperjual belikan dan harganya harus diketahui oleh penjual dan pembeli.

C. *Kerangka Pikir*

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



Gambar 2.1
Kerangka pikir

Sumber: Kerangka Pikir, 2020

Dalam kerangka fikir di atas menggambarkan alur para petani cengkeh di Kelurahan Lindajang 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 selama ini masyarakat melakukan praktek jual beli sudah sesuai dengan yang semestinya.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian kualitatif digunakan sebab masalah yang diteliti memerlukan sesuatu pengungkapan yang adalah penelitian bersifat deskriptif dan komprehensif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata yang tertulis atau lisan dari pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini, perilaku yang dapat diamati dan gambar-gambar. Data yang ada akan dinyatakan dalam bentuk verbal dan dianalisis tanpa menggunakan teknik analisis statistik. Seperti yang diungkapkan Moleong bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.²⁶

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan atau melukiskan kondisi yang sebenarnya dari suatu situasi. Oleh karena itu, maka dituntut keterlibatan penelitian secara langsung dilapangan. Adapun yang dimaksud deskriptif, menurut pendapat Winarno Surakhmat, adalah menentukan dan menafsirkan data yang ada. Misalnya tentang situasi yang dialami, satu hubungan, kegiatan, pandangan, sikap yang nampak, pengaruh yang sedang bekerja, atau tentang suatu proses yang sedang berlangsung, kelainan yang sedang muncul, kecenderungan yang nampak, pertentangan yang meruncing dan sebagainya.²⁷

2. Pendekatan penelitian

Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan sosiologis, dimaksudkan untuk menyelidiki apakah konsep yang ditawarkan itu sesuai dengan kondisi

²⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h. 6.

²⁷Winarno Surakhmat, *Pengantar penelitian ilmiah dan Metode Teknik*,(Cet. IX; Bandung: Tarsito, 2004), h. 139.

objektif masyarakat atau ada alternatif lain kearah perubahan masyarakat, pendekatan ini dipergunakan untuk menjelaskan dinamika masyarakat dalam merespon keberadaan perbankan.²⁸

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokuskan untuk mengetahui bagaimana perilaku perilaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang kecamatan Suli barat kabupaten Luwu.

C. Defenisi Istilah

1. Perdagangan adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan suatu waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan.
2. Jual beli menjalankan kegiatan pemasaran, termasuk kebijakan harga, indicator penetapan harga:
 - a. Permintaan cengkeh
 - b. Reaksi pesaing
 - c. biaya

D. Desain Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kelurahan Lindajang beberapa alasan yaitu:

1. Memudahkan penelitian dalam mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan kondisi objektif penduduk di Kelurahan Lindajang.
2. Memudahkan penelitian dalam mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan objek penelitian.

²⁸sugoyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D*, (Cet. VII; t.tp:CV. Alfabeta, 2009), h. 26.

3. Penyebaran responden penelitian di tempat yang berbeda memungkinkan penelitian memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai masalah yang dibahas dalam penelitian.

E. Data Dan Sumber Data

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

a. Sumber Data Primer

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

b. Sumber Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari bahan penelitian data ini biasanya digunakan untuk melengkapi data primer mengingat bahwa data primer dapat dikatakan sebagai data praktek yang ada secara langsung dalam praktek dilapangan atau ada dilapangan karena penerapan suatu teori sehingga perlunya data sekunder sebagai pemadu.²⁹

F. Instrumen Penelitian

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

²⁹ Joko subagyo, *metode penelitian dalam teori dan praktek* (Cet, III; Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999), h. 87-88

G. Teknik Pengumpulan Data

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

a. Observasi

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

1. Pengamatan secara terbuka diketahui oleh subjek, sedangkan sebaliknya para subjek memberikan kesempatan kepada pengamat untuk mengamati peristiwa yang terjadi dan mereka menyadari ada orang yang mengamati hal yang dilakukan oleh mereka.
2. Pada pengamatan tertutup, pengamatnya beroperasi dan mengadakan pengamatan tanpa diketahui oleh para subjek.³⁰

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

b. Interview (wawancara)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).³¹ Peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak terkait dengan maksud untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi. Data ini berupa bagaimana cara untuk mengetahui apakah penetapan harga jual dapat mempengaruhi volume penjualan cengkeh itu sendiri menurut perspektif Islam.

³⁰Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h.127.

³¹Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, (Cet. VI; Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), h. 194.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan menyelidiki benda benda tertulis berupa catatan, rekaman, foto dan sebagainya.³² Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dokumentasi sebagai sarana untuk mendapatkan data tentang penetapan harga jual dalam meningkatkan volume penjualan cengkeh menurut perspektif ekonomi Islam.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini ialah teknik pengumpulan data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pemeriksaan keabsahan data triangulasi teknik dengan sumber dan triangulasi dengan metode. Dengan teknik triangulasi dengan sumber, peneliti membandingkan hasil wawancara yang diperoleh dari masing-masing sumber atau informan peneliti sebagai pembanding untuk mengecek kebenaran informasi yang didapatkan.

I. Teknik Analisis Data

Moleong menyimpulkan bahwa analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, satuan uraian dasar, sehingga dapat ditemukan tema dan dirumuskan penelitian Skripsi sebagaimana yang disarankan oleh data.³³

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

³²Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h.161.

³³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h.161

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

a. Gambaran Umum Kelurahan Lindajang

1. Historis

Berdasarkan cerita yang berkembang di kalangan warga Kelurahan, nama Lindajang diambil berdasarkan sejarah dimana di wilayah ini dulu terdapat kerajaan yang paling tertua di pulau daratan kabupaten Luwu, dari sinilah awal mula munculnya nama Lindajang. Sejak dulu wilayah ini merupakan wilayah kerajaan dulunya sejak masih zaman penjajahan belanda.

Usut cerita dari kerajaan *Celebes* merupakan salah satu kerajaan yang tertua di Sulawesi Selatan Kabupaten Luwu, kerajaan inilah yang membuat suatu wilayah dimana masyarakatnya bisa tinggal menetap, dari sebab ini kemudian muncul suatu desa yang bernama Lindajang. Hingga saat ini masih ada keturunan dari kerajaan tersebut yang hidup dan menetap di desa tersebut. Wilayah penduduk Kelurahan Lindajang bermata pencaharian petani kebun sebagai mata pencaharian utama. Disamping itu masyarakat Kelurahan Lindajang sebagian memiliki mata pencaharian sampingan seperti merotang, tukang batu dan sebagai kulih bangunan.³⁴

2. Keadaan penduduk

Penduduk Kelurahan Lindajang berdasarkan Data Dinamis akhir bulan Bahan Isian Profil Daerah tahun 2020, dengan klasifikasi sebagai berikut:

³⁴ Bapak Moh. Mas Adi selaku ketua Adat, *Wawancara* pada tanggal 27 Februari 2020 Waktu 09:00 WIB

Tabel 4.1

Jumlah penduduk menurut jenis kelamin

Laki laki	Perempuan	Jumlah
549	662	1.211

(Data penduduk Kelurahan Lindajang diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2020 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu)

Berdasarkan tabel diatas, jumlah penduduk perempuan lebih banyak dari pada laki-laki.³⁵

1. Keadaan Mata pencaharian

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

Tabel 4.2

Perincian Mata Peneharian Penduduk

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	Petani cengkeh	280 orang
2	Petani coklat	122 orang
3	PNS	56 Org
4	Pedagang	11 org

(Data penduduk Kelurahan Lindajang diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2020 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu).

³⁵BahanIsianProfil Daerah

Dari data tabel diatas menunjukan adanya empat ragam jenis mata pencaharian masyarakat Kelurahan Lindajang dari setiap orangnya, ini diluar dari mata pencaharian sampingan.³⁶

2. Keadaan pendidikan

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

Tabel 4.3

Tingkat pendidikan penduduk di Kelurahan Lindajang

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	Lulusan Akademi/Perguruan tinggi	79 orang
2	Tamat SLTA	130 orang
3	Tamat SLTP	250 orang
4	Tamat SD	561 orang
5	Jumlah	1.020 orang

(Data penduduk Kelurahan Lindajang diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahun 2020 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu).

Menurut tabel tersebut diatas, jumlah penduduk menurut tingkat pendidikan pada tahun 2020 adalah 1.020 jiwa, ini menunjukkan tingginya kesadaran masyarakat dalam menuntut ilmu karena mereka pahami ilmu pengetahuan sangat menunjang kesuksesan.³⁷

Dengan dibangunnya berbagai sarana pendidikan yang dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas pendidikan masyarakat itu dapat menunjan peluang masyarakat dalam meningkatkan taraf ekonomi keluarga, karna disini masyarakat memahami akan pentingnya

³⁶*BahanIsianProfil Daerah*

³⁷*BahanIsianProfil Daerah*

pendidikan dalam menjalani kehidupan, tanpa ilmu pengetahuan masyarakat tidak akan mampu mengetahui cara meningkatkan ekonomi secara teori, dan disini penulis temukan beberapa sarana sosial. Maka agar lebih jelas keberadaan sarana sosial Kelurahan Lindajang dapat dilihat pada tabel dibawah ini

3. Keadaan ekonomi

Dilihat dari luas tanah, kondisi ekonomi penduduk Kelurahan Lindajang dari tahun ke tahun mengalami kemajuan. Ini dapat dilihat dari rumah penduduk yang selalu mengalami perubahan dari rumah bambumen jadi rumah kayu, dari rumah kayu menjadi rumah berdinding tembok (batu). Pada saat itu keadaan ekonom ipenduduk desa masih tergolong miskin jika dilihat rata-rata. Pergantian tahunmerubah kondisi yang lebih baik. Sekarang di KelurahanLindajang rumah yangterbuat dari papan sudahberkurang. Dengan kondisiseperti itu keadaan penduduk sudah baik.

4. Potensi Desa

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

Tabel 4.4

Sarana Pemerintahan Kelurahan Lindajang

No	Sarana Kelurahan	Jumlah
1	Kantor Kecamatan	1 buah
2	Kantor Lurah	1 buah

3	Posyandu	1 buah
4	Postu	1 buah

(Data penduduk KelurahanLindajang diambil dari buku, *Bahan Isian Profil Daerah* tahu 2020 pemerintah kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu).

b. Proses Jual Beli Cengkeh

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

Praktek jual beli dan system pengelolaan cengkeh yang terjadi di Kelurahan Lindajang Kecamatan Suli barat Kabupaten Luwu merupakan praktek jual beli dan pengelolaan pada umumnya, meskipun ada beberapa perilaku pedagang yang kurang baik.

Praktek jual beli cengkeh secara kes merupakan praktek jual beli yang banyak dijumpai dimana-mana, jual beli secara cash merupakan bentuk jual beli yang dilakukan oleh dua bela pihak dalam melakukan transaksi secara tunai. Ini merupakan salah satu bentuk Jual beli yang diperaktekan oleh petani dan pedagang cengkeh di KelurahanLindajang, dimana jual beli secara cash biasanya terjadi ketika ada pasokan barang yang disiapkan oleh petani sehingga pedagang akan membeli barang tersebut secara tunai (cash), Kita dapat ketahui bahwa bentuk jual beli seperti ini sah-sah saja karna ada barang dan ada uang yang tersedia.

Adapun praktek jual beli yang sering juga terjadi dikalangan masyarakat di Kelurahan Lindajang salah satunya jual beli sistem panjar. Jual beli sistem panjar lebih sering terjadi pada kalangan petani dan pedagang, sama halnya yang terjadi pada saat ini dikalangan petani

dan pedagang di Kelurahan Lindajang, inilah merupakan salah satu bentuk jual beli yang sering dilakukan masyarakat namun kedudukan hukumnya belum diketahui.

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

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

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

Intinya jual beli dengan bentuk apa pun di bolehkan termasuk jual beli beda harga seperti itu antara tunai dan kredit. Al-hadis:

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

Terjemahnya: *Dari Shuhaib Ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradah (murabahah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).³⁸*

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

³⁸Fatwa Dewan Syari'ah Nasional. *Tentang Murabahah*, Nomor 04/dsn-mui/iv/2000

c. Faktor Timbulnya Pengelolaan Pedagang Cengkeh Di Kelurahan Lindajang

H.Endreng beliau berpendapat bahwa Cengkeh yang sudah ia beli merupakan haknya yang sah karena sudah melalui pertukaran antara uang dan barang (Cengkeh). Jadi apapun yang beliau lakukan dengan cengkeh tersebut Sudah dianggap wajar seperti mencampurnya dengan Gagang Cengkeh.³⁹

Bapak Samang hampir sama dengan H. Endreng, Bapak samang juga berpendapat bahwa mencampur cengkeh dengan gagang itu sudah wajar atau boleh-boleh saja karena dari atasan beliau atau bos yang ditempati untuk mengoper cengkeh tersebut juga memperbolehkannya.⁴⁰

d. Pandangan Tokoh Masyarakat Terhadap Perilaku Pedagang Cengkeh Di Kelurahan Lindajang Kecamatan Suli Barat Kabupaten Luwu.

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

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

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

³⁹H. Endrengselakupedagangcengkeh di KelurahanLindajang, *wawancaratanggal* 27 Februari 2020.

⁴⁰Samangselakupedagangcengkeh di KelurahanLindajang, *Wawancaratanggal* 27 Februari 2020

B. Pembahasan

1. Perilaku Pedagang Cengkeh Di Kelurahan Lindajang

a. Bagaimanakah fenomena Perdagangan

Pada zaman modern ini perdagangan adalah pemberian perantara antara produsen dan konsumen untuk membelikan dan menjualkan barang-barang yang memudahkan dan memajukan pembeli dan penjual.

Secara khusus dibidang prekonomian, banyak hal terasa lebih mudah dari sebelumnya, seperti pengelolaan factor produksi desain produksi, pengangkutan hasil produksi, promosi dan penjualan, dan masih banyak lagi. Hal ini terjadi karena munculnya berbagai teknologi baru yang mendukung untuk memudahkan pekerjaan-pekerjaan dalam bidang tersebut

Namun terlepas dari segudang keuntungan yang dimiliki, ternyata kita tidak bias menghindari kalau globalisasi juga memberikan pengaruh yang kurang bahkan sama sekali tidak diharapkan untuk terjadi di perekonomian Negara Indonesia. Indonesia adalah negaran yang memiliki banyak hubungan secara internasional kepada Negara-negara di dunia. Negara kita melakukan perdagangan Internasional baik itu melalui aktivitas ekspor maupun impor. Lewat kedua aktivitas ini Negara kita berhadapan langsung dengan ekonomi secara global, ekonomi yang tanpa ada batasan Negara dan diperhadapkan dengan berbagai kondisi ekonomi secara global.

Dengan meluasnya globalisasi dalam perdagangan, menyebabkan banyak ketidak murnian dalam menjalankan kegiatan ini. Yang tidak lain melanggar dari halal haramnya sebuah fenomena perdagangan yang tidak lagi menerapkan system yang bersih. Dan hal ini masih berlanjut hingga detik ini. Diimana seorang sudah tidak memikirkan akibat akhir dari system yang tidak patut, melanggar norma-norma bahkan agama sekalipun.

b. Upaya Mengatasi Masalah Perdagangan

Banyak usaha dan upaya dalam meningkatkan system perdsngan dengan memberi beberapa landasan-landasan akhlak serta sikap yang bermoral pada diri seseorang, diantaranya adalah:

- a. Menanamkan sikap moral dan etika berdagang yang sudah di ulas di atas tadi.
- b. Meningkatkan moral dan akhlak seseorang sebelum berdagang
- c. Memiliki sikap yang jujur dan berih serta mengutamakan akibat dari kegiatan tersebut Degan terlaksana misi-misi tersebut niscaya kesejahtraan Negara kita akan semakin membaik kedepannya dan Indonesia akan mampu nerdiri kokoh di tengah-tengah arus globalisasi system perdagangan yang bersih dan sehat.

Bapak Samsudding (Imam Kelurahan Lindajang)

Beliau berpendapat bahwa dalam kehidupan sehari-hari tidak lepas dari transaksi jual beli karena perekonomian dizaman sekarang masih banyak masyarakat yang menggunakan jual beli sistem panjar dan jual beli sistem cash salah satu hasil bumi yang banyak dijumpai oleh setiap Desa khususnya di Kelurahan Lindajang dilihat dari sisi keduanya pasti ada manfaat dan *madharat*, jelasnya dalam *panjar* lebih banyak *madharat* ketimbang sistem jual beli cash. Menurut beliau, “Dahulukanlah untuk menghilangkan *madharat* ketimbang mengambil manfaatnya” karena dalam jual beli *panjar* terdapat syarat rusak di dalamnya, salah satunya adalah syarat menyerahkan (uang muka) sedangkan jual beli sistem kes adalah pertukaran harta dengan harta. secara gratis kepada penjual barang akan tetapi dengan ketentuan yang sudah ditentukan oleh pedagang tersebut. Kedua adalah syarat untuk tidak menjual barangnya kepada pedagang lainnya (Terikat). Kasus ini sudah banyak terjadi dimasyarakat sendiri khususnya Kelurahan Lindajang.⁴¹

⁴¹Bapak Samsudding, Imam KelurahanLindajang,wawancara pada Tanggal27 Februari 2020

Bapak Rustan Ramli (Pemuka Agama)

Beliau berpendapat bahwa pengelolaan cengkeh yang dilakukan pedagang yang ada di Kelurahan Lindajang merupakan sebenarnya pengelolaan yang biasa dilakukan pedagang pada umumnya karena biasanya setiap pedagang pasti saling berhubungan atau saling bertukar pikiran, seperti contoh pengelolaan cengkeh kering yang berkualitas baik terlebih dahulu dicampur dengan gagang cengkeh maupun kualitas cengkeh yang kurang baik, sebenarnya tindakan tersebut juga dilakukan pedagang pada umumnya, meskipun dampak dari tindakan tersebut akan berdampak ke masyarakat karena apabila pedagang mendapat teguran dari atasan mereka terkadang mengambil alasan bahwa cengkeh tersebut memang kurang baik.⁴²

Menurut Bapak Hasdin

Beliau berpendapat bahwa perilaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang sebahagian sangat membebani masyarakat dimana perilaku pedagang bisa dikatakan hanya ingin mendapatkan keuntungan yang amat banyak namun tidak memperhitungkan nasib petani, contoh beliau ambil yaitu kalau sudah mendekati hari pasar pedagang cengkeh terkadang menurunkan harga cengkeh dengan semauanya meskipun harga cengkeh masih stabil.⁴³

Menurut Bapak Samang beliau berpendapat bahwa praktek jual beli cengkeh di Kelurahan Lindajang system jual beli yang sering dilakukan oleh masyarakat. Dimana masyarakat di Kelurahan Lindajang sering memjumpai kepada pedagang untuk menjual hasil cengkehnya yang sudah dikeringkan maupun belum dikeringkan.⁴⁴

⁴²Bapak Rustan Ramli,, Pemuka Agama, *Wawancara* Pada Tanggal 27 Februari 2020

⁴³Bapak Hasdin selaku Petani Cengkeh di Kelurahan Lindajang, *wawancara* pada tanggal 27 Februari 2020

⁴⁴Bapak Samang selaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang *Wawancara* pada tanggal 27 Februari 2020

a. Pengelolaan Cengkeh

Pada umumnya pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang mengelolah cengkeh dengan cara mencampurnya dengan gagang cengkeh dengan takaran yang dianjurkan atasanya, Meskipun terkadang pedagang melanggar anjuran tersebut. Adapun kualitas cengkeh yang agak kurang baik terlebih dahulu dicampur dengan cengkeh yang berkualitas (bagus).

2. Praktek Jual Beli Cengkeh Yang Diperbolehkan Dan Praktek Jual Beli Cengkeh Yang Dilarang Dalam Islam

a. Praktek Jual Beli Cengkeh Yang Dilarang Dalam Islam

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

b. Praktek Jual Beli Cengkeh Yang di Perbolehkan Dalam Islam

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

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

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

Proses pelaksanaan jual beli dan pengelolaan cengkeh di Kelurahan Lindajang terjadi seperti pelaksanaan jual beli pada umumnya. Dapat disimpulkan bahwa perilaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang menggunakan system jual beli cash dan panjar, dan pengelolaan cengkeh yang biasa dilakukan pedagang pada umumnya, meskipun ada dampak yang kurang baik yang di terima masyarakat akibat system pengelolaan yang dilakukan sebahagian pedagang yang ada di Kelurahan Lindajang.

Dalam dunia usaha upaya dalam meningkatkan system perdagangan dengan memberi beberapa landasan-landasan akhlak serta sikap yang bermoral padadiri seseorang. Diantaranya:

- a. Menanamkan sikap etika berdagang yang sudah di ulas di atas tadi
- b. Meningkatkan moral akhlak seseorang sebelum berdagang
- c. Memiliki sikap yang jujur dan bersih serta mengutamakan akibat dari krgiatan tersebut.

Adapun cengkeh yang dikelola pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang juga diperbolehkan asalkan dilandasi dengan syariat Islam.

B. Saran

1. Untuk Pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang, hendaknya dalam bermuamalah dengan cara yang baik sebagaimana dalam prinsip Ekonomi Islam. Tinggalkan system Jual beli yang merugikan. Dan lakukan jual beli yang secara cash atau tunai Bertransaksilah dengan jalan yang sudah ditentukan oleh Allah SWT dan cara yang sudah di contohkan oleh Nabi Muhammad SAW agar transaksi yang dilakukan mendapat berkah dan ridho dari Allah SWT.
2. Untuk akademisi, dalam penelitian ini, Sistem pengelolaan menurut perspekti Ekonomi Islam yang dilakukan di Kelurahan Lindajang ini masih perlu adanya penelitian lebih lanjut dan mendalam dalam pembahasan yang lain.
3. Untuk umum, agar kedepannya tidak ada hal-hal yang tidak diinginkan maka dalam bermuamalah hendaknya dilakukan secara kontan (tunai) tanpa harus ada panjar terlebih dahulu agar semuanya jelas dan tidak ada yang saling merugikan.
4. Untuk tokoh masyarakat di Kelurahan Lindajang khususnya para (ustasd) hendaklah menyempatkan dirinya untuk menyampaikan ceramah yang berhubungan dengan praktek jual beli dan system pengelolaan cengkeh.

DAFTAR PUSTAKA

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

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

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

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

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

Gitusudarmo, Manajemen Pemasaran, (Ed, I;Yogyakarta:BPFE, 2000), h.228

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

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

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

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

- Muh. Ruslan Abdullah. Dan Fasiha, Pengantar Islamic Economics Mengenal Konsep dan Praktek Ekonomi Islam, (Cet I; Makasar: Lumbung Informasi Pendidikan, 2013, h. 1.
- Basu Swastha dan Irawan, Manajemen Pemasaran modern, (Cet. XIII; Yogyakarta: Liberty, 2008),h.5.
- Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, (Ed Millenium; Jakarta: Prenhalindo, 2002),h.7
- Drs. M. Mursid, Manajemen Pemasaran, (Cet. 7; Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 8
- Warren J. Keegan, Manajemen Pemasaran Global, (Cet.VI; Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2007),h 4.
- Robert E. Hoskinsson, Alat-alat dalam Analisis Pembelanjaan, (Ed, Revisi; Yogyakarta:Andi Offset,2001), h. 140.
- Freddy Rangkuti, Analisis Swot : Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Cet.I.;Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), h. 3.
- Michel E. Potter, Strategi Bersaing: teknik Menganalisis Industri dan Persaingan, Cet. I.;Jakarta: Erlangga, 1996, h. 1.
- Swasta dan Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, (Ed. II. Cet V; Yogyakarta: Liberty, 1997), h. 241.
- Dewi Wulandari SE, Prosedur penetapan Harga. Tanggal 11 Agustus 2016.
- Marbun,B.N, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 225.
- Philip kotler, dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran, Terjemahan Hendra Teguh (Ed. XIII. Jil I dan II; Jakarta: Prenhalindo, 2008), h. 404.
- Freddy Rangkut, Strategi Promosi yang Kreatif, (Ed. I. Cet. I; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009i), h. 207.
- Freddy Rangkt,Opcit, h. 405 Volume penjualan.
- Abdul Rahman Ghazaly, et al, Fiqih Muamalat, Jakarta: Kencana, 2012, h. 71.

Anonim.[Http://Dalam Islam.com/hukum Islam/ekonomi/jual-beli menurut Islam](http://Dalam Islam.com/hukum Islam/ekonomi/jual-beli menurut Islam). Pada tanggal 05-04-2017

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

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

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

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

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

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

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

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

Bapak Moh. Mas Adi selaku ketua Adat, Wawancara pada tanggal 27 Februari 2020 Waktu 09:00 WIB

Bahan Isian Profil Daerah

Bahan Isian Profil Daerah

Bahan Isian Profil Daerah

Samsudding, selaku imam mesjid, wawancara pada tanggal 27 Februari 2020

H. Endreng selaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang, wawancara tanggal 27 Februari 2020.

Samang selaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang, Wawancara tanggal 27 Februari 2020

Dewan Syaria'ah Nasional. Tentang Murabahah, Nomor 04/dsn-mui/iv/2000

Ustadz Kholid Syamhudi, " Hukum Jual Beli Denga Uang Muka", Official web Of

Ustadz KholidSyamhudi. <https://almanhaj.or.id/2648-hukum-jual-beli-denganuangmuka.Html>

(22April 2016)

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

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

Bapak Samsudding, Imam Kelurahan Lindajang, wawancara pada Tanggal 27 Februari 2020

Bapak Rustan Rmli., Pemuka Agama, Wawancara Pada Tanggal 27 Februari 2020

Bapak Hasdin selaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang, wawancara pada tanggal 27 Februari 2020

Bapak Samang selaku pedagang cengkeh di Kelurahan Lindajang Wawancara pada tanggal 27 Februari 2020

Bapak Hindi selaku petani cengkeh di Kelurahan Lindajang, Wawancara pada tanggal 27 Februari 2020

Ibu Nur Aeni selaku petani cengkeh di Kelurahan Lindajang, Wawancara pada tanggal 27 Februari 2020