

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Relevan

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini, akan di cantumkan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Supendi yang berjudul “Pelaksanaan Penimbangan Dalam Jual Beli Buah Kelapa Sawit Ditinjau Menurut Ekonomi Islam”. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diketahui bahwa pelaksanaan penimbangan dalam jual beli kelapa sawit antara petani dengan pedagang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Hal ini dibuktikan dengan terdapatnya penekanan, ketidakjujuran dalam timbangan dalam pelaksanaan jual beli terhadap petani (Ahmad Supendi, 2011). Adapun persamaan pada penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu teori pembahasannya tentang jual beli. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian relevan terdapat pada fokus penelitiannya yaitu terhadap pelaksanaan penimbangan kelapa sawit, sedangkan penelitian ini lebih memfokuskan pada praktik jual beli kelapa sawit dalam tinjauan ekonomi Islam.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Miftahul Fadhillah, dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Kelapa Sawit Sistem Kebersamaan Studi Kasus Di Kelompok Tani Karya Makmur Desa Sumpersari Kecamatan Mesuji Raya Kabupaten Ogan Komering Ilir Provinsi Sumatera Selatan”. Membahas tentang jual beli kelapa sawit dengan kebersamaan atau

memukul rata semua hasil panen seluruh anggota petani sehingga tidak membeda-bedakan mana yang mempunyai hasil panen yang banyak maupun yang sedikit dan menimbulkan ketidakadilan. (Miftahul Fadhilah, 2018). Adapun persamaan pada penelitian relavan dengan penelitian ini yaitu teori pembahasannya tentang jual beli. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian relavan terdapat pada fokus penelitiannya yaitu tinjauan hukum Islam terhadap jual beli kelapa sawit dengan sistem kebersamaan, sedangkan penelitian ini lebih memfokuskan hanya pada praktik jual beli kelapa sawit dalam tinjauan ekonomi Islam.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Deni Ariska, dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Kelapa Sawit Studi Kasus Di Desa Marang Kabupaten Pesisir Selatan”. Dalam penelitian ini Membahas tetang jual beli kelapa sawit di Desa Marang Kabupaten Pesisir Selatan dengan sistem satu gandeng tiga hitung dua yang menyebabkan tidak adanya kejelasan takaran dan ukuran yang menjadi salah satu rukun dan syarat jual beli. (Deni Ariska, 2018). Adapun persamaan pada penelitian relavan dengan penelitian ini yaitu teori pembahasannya tentang jual beli. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian relavan terdapat pada fokus penelitiannya yaitu terhadap tinjaun hukum Islam jual beli kelapa sawit sistem satu gandeng tiga hitung dua, sedangkan penelitian ini hanya memfokuskan pada praktik jual beli kelapa sawit dalam tinjauan ekonomi Islam.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Tri Raharjo, dengan judul “Analisis Sadd Al-Dhari‘Ah Terhadap Praktik Jual Beli Kelapa Sawit Di Desa Sumber Mulya Kecamatan Penarik Kabupaten Mukomuko Provinsi Bengkulu”.

Adapun hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa praktik jual beli kelapa sawit di Desa Sumber Mulya dengan sistem *Sadd Al-Dhari'ah* merupakan sah karena telah memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli. Namun dalam praktik jual beli kelapa sawit di Desa Sumber Mulya dengan sistem *Sadd Al-Dhari'ah* ternyata menimbulkan dampak kerusakan kepada masyarakat khususnya para petani kelapa sawit. Dampak kerusakan itu adalah maraknya pencurian kelapa sawit di kebun para petani sehingga sangat merugikan para petani yang hanya menggantungkan kebutuhan sehari-hari dari penghasilan panen kelapa sawit milik mereka (Tri Raharjo, 2019). Adapun persamaan pada penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu teori pembahasannya tentang jual beli. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian relevan terdapat pada fokus penelitiannya yaitu jual beli kelapa sawit dengan sistem *Sadd Al-Dhari'ah*, sedangkan penelitian ini lebih memfokuskan pada praktik jual beli kelapa sawit dalam tinjauan ekonomi Islam.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Nur'aini dengan judul “Mekanisme Jual Beli Kelapa Sawit Dalam Tinjauan Fiqh Muamalah Di Desa Karang Manunggal Kecamatan Pulau Rimau Kabupaten Banyuasin”. Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktek jual beli yang dilakukan di Desa Karang Manunggal menggunakan sistem tidak tertulis tanpa adanya kesepakatan dalam harga antara kedua belah pihak. Kemudian dalam tinjauan fiqh muamalah praktek yang dilakukan tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli sebagaimana yang telah ditetapkan dalam hukum Islam. (Nur,aini, 2017). Adapun persamaan pada penelitian relevan dengan penelitian ini yaitu

teori pembahasannya tentang jual beli. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian relavan terdapat pada fokus penelitiannya yaitu mekanisme jual beli kelapa sawit sistem tidak tertulis tanpa adanya kesepakatan dalam harga antara kedua belah pihak, sedangkan penelitian ini lebih memfokuskan pada praktik jual beli kelapa sawit dalam tinjauan ekonomi Islam.

2.2. Landasan Teori

1. Jual Beli Dalam Tinjauan Islam

a. Pengertian Jual Beli

Menurut Abdul Azhim bin Badawi dalam bukunya mengatakan bahwa kata *buyu'* berarti jual beli. Sering dipakai dalam bentuk *jama'* karena jual beli itu beraneka ragam bentuknya. Sedangkan *bai'* secara istilah ialah pemindahan hak milik dari satu orang ke orang lain dengan imbalan harga. Adapun pembelian (*syira'*) adalah penerimaan barang yang dijual (dengan menyerahkan harganya kepada si penjual). Dan seringkali masing-masing dari dua kata tersebut (*bai'* dan *syira'*) diartikan sebagai jual beli (Abdul Azhim, 2007).

Jual beli secara etimologi adalah proses tukar menukar barang dengan barang. Kata *bai'* yang berarti jual beli adalah termasuk dalam kata yang mempunyai makna ganda yang berseberangan (*bai'* dan *syira'*), yang berarti bahwa makna *bai'* juga memiliki makna *syira'*, maka baik kata *bai'* maupun kata *syira'* sama artinya (Rachmad Syafi'I, 2001). Secara terminologi, Imam Nawawi dalam kitab *Majmu'* mengatakan bahwa jual beli merupakan tukar menukar barang dengan barang dengan maksud memberi kepemilikan.

Sedangkan Ibnu Qudamah dalam kitab *al-Mughni* mendefinisikan jual beli dengan tukar menukar barang dengan barang yang bertujuan untuk memberi kepemilikan dan menerima hak milik.

Berdasarkan pemaparan berbagai definisi di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa jual beli adalah tukar menukar barang dengan uang yang dilakukan secara suka sama suka dengan akad tertentu dengan tujuan untuk memiliki barang tersebut. Objek jual beli berupa barang yang diperjual belikan dan uang pengganti barang tersebut. Hal ini berbeda dengan sewa-menyewa atau ijarah yang objeknya berupa manfaat suatu barang atau jasa. Suka sama suka merupakan kunci dari transaksi jual beli, karena tanpa adanya kesukarelaan dari masing-masing pihak atau salah satu pihak, maka jual beli tidak sah.

Dalam perspektif ekonomi Islam aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh agama akan bernilai ibadah. Dengan melakukan perdagangan, selain mendapatkan keuntungan materil guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Dalam berusaha atau mencari rezki Allah merupakan perbuatan yang baik dalam perdagangan Islam. Salahsatu bentuk usaha itu adalah jual beli, berniaga atau berdagang. Dalam sejarah tercatat bahwa Nabi Muhammad SAW pada masa mudanya adalah seorang pedagang yang menjualkan barang-barang milik seseorang yang kaya, yaitu Khadijah. keberhasilan dan kejujuran Nabi Muhammad SAW dibuktikan dengan ketertarikan sang pemilik modal hingga kemudian menjadi istri beliau.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangan dijelaskan didalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah 2:198 sebagai berikut:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ... (١٩٨)

Terjemahnya:

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu...(Qur'an2:198)

Keterangan ayat diatas dijelaskan bahwa Allah menyeru manusia untuk berusaha mencari rezki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezki dari Allah yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha.

b. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai bagian dari mu'amalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, Al-Hadits, dan telah menjadi ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar mu'amalah, akan tetapi menjadi salahsatu media untuk melakukan kegiatan saling tolong-menolong sesama manusia.

Landasan atau dasar hukum mengenai jual beli ini disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, Hadist Nabi, dan Ijma' yakni :

1) Al Qur'an.

Firman Allah SWT dalam Q.S. Al- Baqarah2:275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ... (٢٧٥)

Terjemahnya:

"....Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." (Qur'an2:275).

2) As-Sunnah

Nabi Muhammad saw., bersabda dalam hadisnya yang diriwayatkan oleh Al-Bazzar dan disahihkan oleh Al-Hakim dalam kitab *Al-Buyu'* No. 660:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سَعَلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَوَاهُ الْبُزَّارُ وَصَحَّحَهَا الْحَاكِمُ)

Artinya:

“Dari Rifa‘ah bin Rafi’ ra, Nabi Shallallahu ‘alaihi wasallam ditanya: Apakah pekerjaan yang paling baik atau afdhol? Beliau menjawab: “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri (hasil jerih payah sendiri), dan setiap jual beli yang mabrur”. (HR. Al-Bazzar No. 660 dan dishahihkan oleh al-Hakim Rahimahumullah).

Maksud mabrur dalam hadist adalah jual beli yang terhindar dari unsur tipu-menipu dan merugikan orang lain.

Nabi Muhammad saw., bersabda dalam hadisnya yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah No. 2176 dalam kitab perdagangan:

... قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَمَّا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

Artinya:

Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: “Hanyasanya jual beli berlaku dengan saling ridha”. (H.R. Ibnu Majah).

Karena ridha adalah urusan hati dan bersifat samar, maka ditetapkanlah batas-batas diketahuinya *ridha* dua orang yang sedang bertransaksi ini, yaitu dengan "*lafadz*" yg menunjuk makna ridha. Tanpa keberadaan *lafadz* yang menunjukkan pengertian ridha, maka jual beli bisa dianggap tidak sah. Misalnya adalah jual beli *mu'athah*, yaitu jual beli yang saling mengulurkan barang tanpa disertai *lafadz* jual beli apalagi makna lahiriah saling ridha.

3) Ijma' Ulama

Landasan ijma' dalam hal jual beli menurut Imam Mustofa adalah sebagai berikut:

Legitimasi dari ijma' adalah ijma' ulama dari berbagai kalangan madzhab telah bersepakat akan disyariatkannya dan dihalalkannya jual beli. Jual beli sebagai mu'amalah melalui sistem berter telah ada sejak zaman dahulu. Islam datang memberi legitimasi dan memberi batasan dan aturan agar dalam pelaksanaannya tidak terjadi kedzaliman atau tindakan yang dapat merugikan salah satu pihak. Selain itu, dalam konteks Indonesia juga ada legitimasi dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pasal 56-115 (Imam Mustofa, hal. 22).

Muhammad Arifin juga mengatakan bahwa para ulama telah menyepakati bahwa perniagaan yang pada dasarnya adalah pekerjaan yang halal. Kesepakatan ini telah menjadi suatu bagian dari syariat Islam yang telah diketahui oleh setiap orang. Para ulama menyatakan bahwa hukum asal setiap perniagaan adalah boleh, selama tidak menyelisihi syariat (Muhammad Arifin, 2015).

Berdasarkan kedua pendapat tersebut dapat dipahami bahwa para ulama mazhab sepakat bahwa transaksi jual beli hukumnya diperbolehkan selama tidak adanya dalil yang menyebutkan tentang larangan terhadap jual beli.

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga, yaitu Akad (ijab qabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan *Ma'qud alaih* (objek akad).

1) Akad (Ijab dan Qabul);

Ijab qabul adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan dua pihak untuk menyerahkan milik masing-masing kepada pihak lain, dengan menggunakan perkataan atau perbuatan.

2) *Aqaid* (Penjual dan Pembeli);

Aqaid atau orang yang melakukan akad, yaitu penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli harus orang yang memiliki *ahliyah* (kecakapan) dan *wilayah* (kekuasaan).

3) *Ma'qud Alaih* (Objek Akad Jual Beli).

Ma'qud alaih atau objek akad jual beli adalah barang yang dijual (*mabi'*) dan harga/uang (*tsaman*).

Adapun syarat jual beli mengikuti rukun jual beli, yakni seperti yang diungkapkan oleh Jumhur Ulama ialah sebagai berikut:

1) Syarat Orang Yang Berakad

- a) Berakal, dengan demikian jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal hukumnya tidak sah.
- b) Orang yang melakukan akad itu, adalah orang yang berbeda. Maksudnya, seorang tidak dapat bertindak sebagai pembeli dan penjual dalam waktu yang bersamaan.

2) Syarat Yang Berkaitan Dengan Ijab dan Qabul

- a) Orang yang mengucapkan telah *akhil baligh* dan berakal
- b) *Qabul* sesuai dengan *ijab*
- c) *Ijab* dan *qabul* dilakukan dalam suatu majlis. Maksudnya adalah kedua belah pihak yang melakukan *aqad* jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama.

3) Syarat Yang diperjualbelikan

- a) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
- b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.

c) Milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang, tidak boleh diperjualbelikan, seperti memperjualbelikan ikan yang masih dilaut atau emas yang masih didalam tanah.

d) Dapat diserahkan pada saat *aqad* berlangsung atau pada waktu yang telah disepakati bersama ketika *aqad* berlangsung.

4) Syarat Nilai Tukar (Harga Barang)

a) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.

b) Dapat disahkan pada waktu transaksi (*aqad*), sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek atau kartu kredit. Apabila barang itu dibayar kemudian berhutang, maka waktu pembayarapun harus jelas waktunya.

c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan barter, maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang yang diharamkan syara' seperti babi dan khamr, karena kedua jenis barang tersebut tidak bernilai dalam pandangan syara'.

d. Macam-Macam Jual Beli

Jual beli berdasarkan pertukarannya secara umum dibagi empat macam yaitu:

1) Jual beli salam (Pesanan)

Jual beli salam adalah jual beli melalui pesanan, yakni jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar belakangan.

2) Jual beli muthlaq

Jual beli muthlaq adalah jual beli barang dengan sesuatu yang telah disepakati sebagai alat pertukaran, seperti uang.

3) Jual beli muqayadhah (barter)

jual beli muqayadhah adalah jual beli dengan cara menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.

4) Jual beli alat penukar dengan alat penukar

Jual beli alat penukar dengan alat penukara dalah jual beli barang yang biasa dipakai sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya, seperti perak dengan emas.

Ada juga larangan yang berkaitan dengan hal-hal lain seperti adanya penyulitan dan sikap merugikan, seperti orang yang menjual barang yang masih dalam proses transaksi, menjual senjata saat terjadinya konflik sesama muslim, memonopoli dan sejenisnya. Juga larangan karena adanya pelanggaran syariat seperti berjualan pada saat dikumandangkan adzan shalat Jum'at.

1) Jual beli yang diharamkan

a) Menjual tanggungan dengan tanggungan. Telah diriwayatkan larangan menjual tanggungan dengan tanggungan sebagaimana tersebut dalam hadits Nabi dari Ibnu 'Umar Ra. Yaitu menjual harga yang ditangguhkan dengan pembayaran yang ditangguhkan juga. Misalnya, menggugurkan apa yang ada pada tanggungan orang yang berhutang dengan jaminan nilai tertentu yang pengambilannya ditangguhkan dari waktu pengguguran. Ini adalah bentuk riba yang paling jelas dan paling jelek sekali.

b) Jual beli disertai syarat. Jual beli disertai syarat tidak diijinkan dalam hukum Islam. Malikiyah menganggap syarat ini sebagai syarat yang bertentangan dengan konsekuensi jual beli, seperti agar pembeli tidak menjualnya kembali atau menggunakannya. Hambaliyah memahami syarat sebagai yang bertentangan dengan akad, seperti adanya bentuk usaha lain, seperti jual beli lain atau peminjaman, dan persyaratan yang membuat jual beli menjadi bergantung, seperti "Saya jual ini kepadamu, kalau si Fulan ridha." Sedangkan Hanafiyah memahaminya sebagai syarat yang tidak termasuk dalam konsekuensi perjanjian jual beli, dan tidak relevan dengan perjanjian tersebut tapi bermanfaat bagi salah satu pihak.

c) Dua perjanjian dalam satu transaksi. Jual beli tidak dibolehkan melakukan dua perjanjian dalam satu transaksi, namun terdapat perbedaan dalam aplikasinya sebagai berikut:

1. Jual beli dengan dua harga, harga kontan dan harga kredit yang lebih mahal. Mayoritas ulama sepakat memperbolehkannya dengan ketentuan, sebelum berpisah, pembeli telah menetapkan pilihannya apakah kontan atau kredit.
2. Jual beli *'Inah*, yaitu menjual sesuatu dengan pembayaran tertunda, lalu si penjual membelinya kembali dengan pembayaran kontan yang lebih murah.
3. Menjual barang yang masih dalam proses transaksi dengan orang atau menawar barang yang masih ditawarkan orang lain. Mayoritas ulama fiqih mengharamkan jual beli ini. Hal ini didasarkan pada

larangan dalam hadits shahih Bukhari dan Muslim, "Janganlah seseorang melakukan transaksi penjualan dalam transaksi orang lain.

4. Menjual anjing. Dalam hadits Ibnu Mas'ud, "Rasulullah SAW telah melarang mengambil untung dari menjual anjing, pelacur dan menjadi dukun" (H.R. Bukhari).

2) Jual beli yang diperdebatkan

- a) Jual beli *'Inah* yaitu jual beli manipulatif agar pinjaman uang dibayar dengan lebih banyak (riba).
- b) Jual beli *Wafaf* yaitu jual beli dengan syarat pengembalian barang dan pembayaran, ketika si penjual mengembalikan uang bayaran dan si pembeli mengembalikan barang.
- c) Jual beli dengan uang muka, yaitu dengan membayarkan sejumlah uang muka (*urbun*) kepada penjual dengan perjanjian bila ia jadi membelinya, uang itu dimasukkan ke dalam harganya.
- d) Jual beli *Istijrarm* yaitu mengambil kebutuhan dari penjual secara bertahap, selang beberapa waktu kemudian membayarnya. Mayoritas ulama membolehkannya, bahkan bisa jadi lebih menyenangkan bagi pembeli dari pada jual beli dengan tawar-menawar.

e. Etika Jual Beli

Dalam Islam seorang pelaku bisnis atau pedagang tidak hanya mencari keuntungan, tapi juga suatu berkah dan rezeki yang diridhai Allah. Keuntungan yang harus didapatkan bukan hanya dari segi materil melainkan juga inmateril. Keuntungan materil bisa saja kita dapatkan dalam membuat

usaha, namun belum tentu dengan keuntungan inmateril atau dalam segi agama dan kepuasan batin. Selain itu Islam juga mengatur urusan jual beli manusia dalam prinsip-prinsip ekonomi Islam yang sudah ditetapkan.

Seperti dalam urusan transaksi ekonomi dalam Islam, tujuan ekonomi Islam, bagaimana ekonomi dalam Islam, serta hukum ekonomi syariah menurut Islam, dan macam-macam riba. Islam sudah mengatur bagaimana cara beretika dalam jual beli sesuai Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah, karena pasti ada hikmah jual beli yang sudah Rasulullah ajarkan pada ummatnya. Adapun etika jual beli yang harus ditaati dalam Islam sebagai berikut:

1) Jujur / Terbuka / Transparan.

Kejujuran harus menjadi sebuah prinsip dagang bagi seorang pengusaha muslim. Namun seorang pedagang atau pengusaha biasanya merasa kesulitan dalam melakukan hal ini. Jadilah pengusaha yang menjaga kejujuran pada setiap customer, ikutilah cara berdagang yang telah dicontohkan oleh Rasulullah. Menjadi seorang pedagang yang seperti Rasulullah contohkan bukanlah hal yang mudah, terutama di zaman yang penuh dengan fitnah ini. Segala macam cara menjadi halal digunakan semata-mata hanya demi keuntungan satu pihak. Jangankan seorang pedagang, pejabatpun sanggup untuk melakukan penghianatan korupsi demi menuruti nafsu duniawi.

Islam mengajarkan kepada kita ilmu berdagang yang baik, etika atau adab berdagang yang benar. Seharusnya kita sebagai orang Islam menjunjung tinggi bagaimana etika yang diajarkan Islam dalam urusan

jual beli atau berdagang. Jujur memang hal yang terlihat sepele dan gampang untuk dilakukan, tapi jangan salah justru iman seseorang akan diuji melalui kejujurannya saat berdagang. Contohnya apa yang Rasulullah lakukan ketika berdagang, beliau selalu mengutamakan kejujuran. Seperti misalnya ketika beliau memberikan penjelasan tentang kualitas atau spesifikasi suatu barang, menghitung timbangan dan lain sebagainya. Sebagaimana Firman Allah dalam Q.S. Asy-Syu'araa 26:181, yaitu:

﴿أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ﴾ (١٨١)

Terjemahnya:

"Sempurnakanlah takaran jangan kamu termasuk orang-orang yang merugi" (Qur'an 26:181).

2) Menjual Barang Yang Halal

Allah telah mengingatkan dengan tegas tentang prinsip halal dan haramnya sesuatu dalam perdagangan. Allah telah menetapkan prinsip halal dan haram dalam Al-Qur'an. Oleh sebab itu sebagai umat muslim yang melakukan perdagangan kita wajib mengetahui asal muasal dari apa yang kita perjual belikan. Selain itu sebagai kehalalan hasil yang kita dapatkan juga harus terhindar dari macam-macam riba. Oleh sebab itu kita harus tahu apa pengertian riba dalam Islam dan apa saja bahaya riba bagi pelakunya. Hal ini sudah ditetapkan sejak Rasulullah menerima wahyu dalam surah Al-Baqarah 2:275, yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (٢٧٥)

Terjemahnya:

“Orang-orang yang 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” (Qur’an2:275).

3) Menjual Barang Dengan Kualitas Yang Baik

Sebagai seorang pedagang, harus tetap jujur dan memperhatikan kehalalan dari barang yang dijual. Selain itu juga memperhatikan bagaimana kualitas barang yang dijual, apakah mutunya sudah baik ataukah kurang layak untuk dijual kepada customers. Kualitas suatu barang yang dijual menjadi tanggung jawab pedagang. Oleh sebab itu, harus memberikan penjelasan tentang kualitas suatu barang yang dijual dan berapa kuantitas barang yang dijual pada customers.

Memberikan keterangan kualitas barang merupakan hal yang wajib dilakukan dalam perdagangan. Karena jika tidak jujur dengan kualitas barang yang dijual, maka hal ini akan berdampak negatif bagi diri sendiri sebagai pedagang. Seperti misalnya barang yang dijual memiliki kualitas yang rendah, namun dikatakan pada customers jika barang tersebut adalah barang yang luar biasa. Ketika customer mau membeli dagangan tersebut karena jaminan yang diberikan, otomatis ketika customer

menggunakan barang tersebut merasa rugi dan kecewa dengan pedagang. Hal ini dapat dikatakan cacat etis atau cacat moral karena apa yang sudah pedagang katakan tidak sesuai dengan kualitas barang yang dia jual.

4) Tidak Menyembunyikan Cacat Pada Barang

Sebagai seorang pedagang sudah seharusnya kita menerangkan tentang bagaimana kualitas suatu barang. Tapi tidak hanya itu karena jika barang yang kita jual memiliki cacat, maka tugas kita sebagai penjual harus mampu memberi tahu pada customer tentang cacat barang tersebut.

Ibnu Majah menuturkan Watsilah bin Al-Asqa R.A., dia mengatakan “Aku pernah mendengar Nabi saw berkata, “Barang siapa yang menjual suatu barang yang mempunyai cacat yang tidak diterangkannya, niscaya dirinya berada dalam murka Allah dan para malaikatpun mengutuknya”.

5) Tidak Memberikan Janji Atau Sumpah Palsu

Jika kita pergi ke suatu pasar atau katakanlah pedagang kaki lima. Sering kali kita mendengarkan seorang pedagang mengucapkan janji atau sumpah tentang kualitas barang yang ia jual. Seperti misalnya “barang dijamin tidak mudah rusak” atau “sumpah paling murah neng”, kata-kata yang seperti itu termasuk dalam janji atau sumpah yang akan menjadi tanggung jawab kita bahkan hingga di akhirat kelak (Tsabita zacky, 2017).

f. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu

memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Maksudnya adalah penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan hal ini yaitu:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan;
- b) Harga dan kualitas produk harus jelas;
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengharataran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya (Basu Swasta, h. 406).

2) Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasar;
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasar;
- c) Daya belinya;
- d) Frekuensi pembeli;
- e) Keinginan dan kebutuhan.

3) Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.

5) Faktor Lain

Faktor-faktor ini, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baru. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli

harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sebagai berikut:

- a) Mencapai volume penjualan tertentu;
- b) Mendapat laba tertentu;
- c) Menunjang pertumbuhan perusahaan (Ibid, h. 404).

2. Harga

a) Pengertian Harga

Harga (*Price*) adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk memperoleh produk yang diinginkan. Dalam pengertian luas harga adalah sejumlah pengorbanan yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk (Suharno & Yudi Sutano, 2010). Harga merupakan segala bentuk biaya moneter yang dikorbankan oleh konsumen untuk memperoleh, memiliki, memanfaatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanan dari suatu produk (Ali Hasan, 2008). Harga adalah hal yang penting, karena harga menentukan nilai pendapatan yang diterima. Harga harus ditentukan dengan benar dalam artian tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah (Sentot Imam Wahyono, 2010).

b) Harga Dalam Pandangan Islam

Dalam Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *ats-tsaman* (patokan harga suatu barang) dan *ats-si'r* (harga berlaku secara actual dipasar). *As-saman* mencari keuntungan dalam bisnis pada prinsipnya merupakan suatu perkara yang *jaiz* (boleh) dan dibenarkan syara'. Dalam Al-Qur'an dan Hadits tidak ditemukan berapa persen keuntungan atau laba yang diperbolehkan. Tingkat laba atau keuntungan berapapun besarnya selama tidak mengandung unsur-unsur keharaman dan kezhaliman dalam praktek pencapaiannya, maka hal itu dibenarkan syariah sekalipun mencapai margin 100% dari modal bahkan beberapa kalilipat.

Harga adalah faktor utama dalam mengalokasikan sumber daya pelaku ekonomi. Dalam suatu transaksi, bagian terpenting dalam jual beli adalah nilai tukar dari suatu barang yang dijual. Zaman sekarang nilai tukar itu biasa disebut dengan uang. Ulama fiqh mengartikan harga (*al-thaman*) adalah harga pasar yang berlaku normal di tengah-tengah masyarakat pada saat ini. *Al-thaman* atau harga itu biasanya dipermainkan oleh para pedagang, sehingga ulama fiqh memberikan syarat-syarat untuk *Al-thaman* yaitu :

- 1) Antara penjual dan pembeli harus sepakat terhadap jumlah harga yang ditentukan pada waktu akad.
- 2) Harga bisa langsung diserahkan pada waktu akad, tetapi apabila harga itu di bayar kemudian (berhutang) seperti, membayar dengan cek atau kartu kredit maka waktu pembayarannya harus jelas.

3) Apabila terhadap transaksi jual beli itu dilakukan secara barter (*Al-muqáyahadah*), maka alat atau barang yang akan dijadikan nilai tukar itu bukan dari sesuatu yang diharamkan oleh syari'at atau hukum (Abdul Aziz Dahlan, 2000).

Menurut Madzhab Hanafi, Syafi'i, Zaid bin Ali dan mayoritas ahli fiqh lainnya berpendapat bahwa, jika pembayaran dalam suatu transaksi jual beli itu terdapat penangguhan maka bolehlah seorang penjual itu menambahkan harga karena itu sebagai ganti dari penangguhannya. Dan jual beli seperti ini dibolehkan dengan alasan karena penangguhan adalah bagian dari suatu harga (Sayyid Sabiq, 1987).

c) Penetapan Harga Kelapa Sawit

Penetapan harga kelapa sawit ditentukan oleh harga minyak dunia. Naik turunnya permintaan dan penawaran juga masih dialami sampai saat ini yang mengakibatkan penetapan harga kelapa sawit mengalami fluktuasi. Naik turunnya harga dipengaruhi oleh banyaknya penawaran dibandingkan permintaan. Hal ini menjadi tekanan bagi petani kelapa sawit di Indonesia. Petani kelapa sawit tidak mengalami kerugian jika mengikuti harga CPO (Crude Palm Oil) dunia. Penetapan harga kelapa sawit ditentukan oleh CPO dunia, seharusnya ketika harga minyak dunia naik maka harga yang ditawarkan ke petani juga mengalami kenaikan.

3. Hutang Piutang Dan Riba

a. Pengertian Hutang Piutang

Pengertian hutang piutang sama dengan perjanjian pinjam meminjam yang dijumpai dalam ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Pasal 1754 KUH Perdata yang berbunyi: “pinjam meminjam adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu memberikan kepada pihak yang lain suatu jumlah barang-barang tertentu dan habis karena pemakaian, dengan syarat bahwa yang belakangan ini akan mengembalikan sejumlah yang sama dari macam keadaan yang sama pula (R. Subekti & R. Tjitrosudibyo, 1992).

Berdasarkan definisi di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa hutang piutang adalah memberikan sesuatu kepada seseorang dengan pengembalian yang sama. Sedangkan hutang adalah menerima sesuatu (uang atau barang) dari seseorang dengan perjanjian dia akan membayar atau mengembalikan hutang tersebut dalam jumlah yang sama. Selain itu akad dari hutang piutang adalah akad yang bercorak *ta'awun* (pertolongan) kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhannya. Hutang piutang disarankan agar mempertimbangkan antara manfaat dan mudharat serta pemberian penangguhan waktu bagi peminjam agar dapat membayar hutangnya atau jika tetap tidak bisa membayarkannya maka lebih baik hutang tersebut direlakan untuk tidak dibayarkan oleh peminjam, dan masalah praktek hutang piutang ini seringkali terdapat aktivitas riba didalamnya.

b. Pengertian Riba

Pengertian riba adalah kelebihan atau peningkatan atau surplus. Tetapi dalam ilmu ekonomi, riba merujuk pada kelebihan dari jumlah uang pokok yang dipinjamkan oleh si pemberi pinjaman dari peminjam. Dalam Islam, riba secara khusus menunjuk pada kelebihan yang diminta dengan cara yang khusus (Muhammad Nafik H.R., 2009).

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa riba adalah suatu kegiatan pengambilan nilai tambah yang memberatkan dari akad perekonomian, seperti jual beli atau utang piutang, dari penjual terhadap pembeli atau dari pemilik dana kepada peminjam dana, baik diketahui bahkan tidak diketahui, oleh pihak kedua. Riba dapat pula dipahami hanya sebatas pada nilai tambah dari nilai pokok dalam suatu akad perekonomian. Pada kelompok utang piutang, riba terbagi menjadi dua, yaitu:

1) Riba *Qard*

Riba *qard* adalah suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berhutang (*muqtarid*). Riba *qard* atau riba dalam utang piutang sebenarnya dapat digolongkan dalam riba *nasi'ah*. Riba semacam ini dapat dicontohkan dengan meminjamkan uang Rp. 100.000,- lalu disyaratkan untuk memberikan keuntungan ketika pengembalian.

Dalam kitab *al - Mughni*, Ibnu Qudamah mengatakan, “para ulama sepakat bahwa jika orang yang memberikan utang mensyaratkan kepada orang yang berutang agar memberikan tambahan atau hadiah, lalu diapun memenuhi persyaratan tadi, maka pengembalian tambahan tersebut adalah riba” (Ibnu Qudamah, 1997).

2) Riba Jahiliyah

Riba jahiliyah adalah utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan.

Adapun pembagian riba pada kelompok kedua atau riba jual beli juga terdiri atas dua macam, yaitu:

1) Riba *Fadl*

Riba *fadl* adalah pertukaran antara barang sejenis dengan kadar atau takaran berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang atau komoditi ribawi.

Komoditi ribawi terdiri atas enam macam, yaitu emas, perak, gandum, *sya'ir* (salah satu jenis gandum), kurma dan garam. Para ulama bersepakat bahwa enam komoditi tersebut dapat diperjualbelikan dengan cara barter asalkan memenuhi dua persyaratan yaitu transaksi harus dilakukan secara kontan (tunai) pada saat terjadinya akad dan barang yang menjadi objek barter harus sama jumlah dan takarannya walaupun terjadi perbedaan mutu antara kedua barang (Anonim, 2009).

2) Riba *Nasi'ah*

Riba *nasi'ah* adalah penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba *nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian.

4. Pertanian Kelapa Sawit

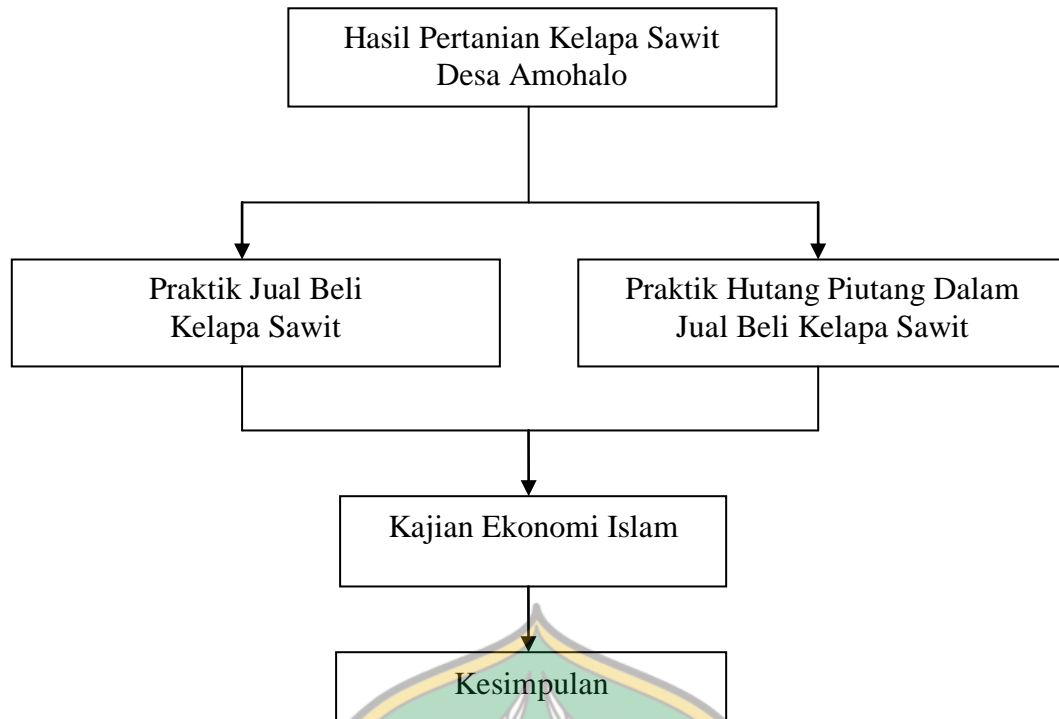
Pertanian adalah kegiatan pemanfaatan sumber daya hayati yang dilakukan manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku industri, atau sumber energi, serta untuk mengelola lingkungan hidupnya (Kurnia Anwar, 2007). Kelapa sawit (*Elaeis*) adalah “tumbuhan industri penting penghasil minyak masak, minyak industri, maupun bahan bakar (*biodiesel*)” (Mubyarto, 1989).

Berdasarkan pengertian diatas maka penulis menyimpulkan bahwa pengertian pertanian kelapa sawit adalah pemanfaatan tumbuhan industri yang dilakukan oleh manusia untuk menghasilkan bahan bakar industri, bahan biodiesel dan sebagainya.

2.3. Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah sebuah diagram yang menjelaskan secara garis besar alur pikiran dari proses suatu penelitian. Dalam hal praktik jual beli kelapa sawit di Desa Amohalo Kecamatan Konda, terdapat beberapa hal yang dilakukan oleh touke sawit dan petani sawit dalam pelaksanaan jual beli kelapa sawit yaitu jual beli dengan menerima uang langsung setelah penimbangan hasil panen sawit dilakukan dan jual beli yang dilakukan dengan cara hutang yaitu petani mengambil uang terlebih dahulu dari touke sawit kemudian dibayar dengan hasil panen sawit berikutnya. Dalam hal praktik jual beli kelapa sawit yang dilakukan oleh touke sawit dan petani sawit diatas kemudian akan dikaji dalam tinjauan ekonomi Islam, dan setelah itu maka akan ditarik sebuah kesimpulan.

Kerangka pikir yang dibuat penulis adalah sebagai dasar pemikiran dalam penelitian ini. Kerangka pikir ini akan mengarahkan penulis untuk menemukan data dan informasi dalam penelitian ini guna untuk memecahkan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya. Maka kerangka pikir pada penelitian ini yaitu:



Gambar 2.1 : Kerangka Pikir

