

**“TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP JUAL BELI
HASIL PERKEBUNAN (STUDI KASUS DI DESA SUKOREJO
KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG)”.**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1
dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

LANI ASTUTI

NIM 1705026196

**PRODI STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
2019**

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag

NIP. 19730811 200003 1 004

Gondang RT 04 RW 02 Cepiring Kendal

Cita Sary Dja'akum, M.E.I.

NIP. -

Prenggan Selatan KG 11/980 RT 027/006 Prenggan, Kotagede

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) bendel

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

An. Sdri. Lani Astuti

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Lani Astuti

NIM : 1405026113

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Hasil Perkebunan
(Studi Kasus di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung
Kabupaten Batang)

Dengan ini kami setuju, dan mohon kiranya dapat segera dimunaqosahkan.


Demikian, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


Semarang, 8 Mei 2019

Pembimbing II

Pembimbing I


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag

NIP. 197308112000031004


Cita Sary Dja'akum, M.E.I.

NIP. -



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. / Fax. (024) 7608454 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Lani Astuti
NIM : 1405026113
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Hasil Perkebunan
(Studi Kasus di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten
Batang)

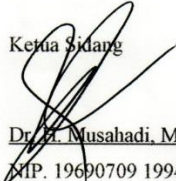
Telah di munaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat
“BAIK” pada tanggal: 27 Juni 2019

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir, guna memperoleh gelar sarjana
(Strata Satu/S1) dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Semarang, 10 Juli 2019

Dewan Penguji

Ketua Sidang


Dr. H. Musahadi, M.Ag.

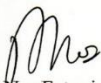
NIP. 19690709 199403 1 003

Penguji I


H. Johan Arifin, S.Ag. MM.

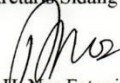
NIP. 19710908 200212 1 001

Pembimbing I


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.

NIP. 19730811 200003 1 004

Sekretaris Sidang


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.

NIP. 19730811 200003 1 004

Penguji II


H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.

NIP. 19670119 199803 1 002

Pembimbing II


Cita Sary Dja'akum, S.H.I., M.E.I.

NIP. 19820422 201503 1 002

ABSTRAK

Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang terdapat tradisi jual beli yaitu dengan system *kontrak*. Jual beli system *kontrak* merupakan akad jual beli hasil perkebunan antara dua pihak, dimana salah satu pihak bertindak sebagai penjual (pemilik pohon) dan pihak lainnya sebagai pembeli, dengan jangka waktu akad atau jangka waktu pembelian buah antara 2-5 tahun tergantung kesepakatan kedua belah pihak dengan pembayaran dilaksanakan pada saat waktu akad dan dengan harga yang telah disepakati kedua belah pihak juga. Hasil perkebunan tersebut antara lain jengkol, petai, durian, cengkeh, melinjo, dan nangka. Harga yang ditawarkan pada jual beli ini lebih rendah dari pada jual beli tunai.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: berapa nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan system *kontrak*, dan kemudahan apa yang didapatkan masyarakat dengan praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan system *kontrak*. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang. Menggunakan metode pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi, serta dalam menganalisis menggunakan metode deskriptif analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya jual beli system *kontrak* adalah bagi pihak pemilik buah atau penjual mendapatkan uang sesuai yang dibutuhkan dengan segera, sedangkan nilai tambah yang didapatkan bagi pembeli adalah pembeli mendapatkan buah dengan harga yang lebih murah dan mendapatkan persediaan. Kemudahan yang didapatkan dari jual beli system *kontrak* bagi penjual adalah kemudahan mendapatkan dana, tidak merawat pohon, dan tidak kesulitan dalam memanen buah. Sedangkan kemudahan yang didapatkan oleh pembeli adalah kemudahan mendapatkan keuntungan dan kemudahan mendapatkan stok persediaan.

Kata kunci: jual beli, sistem *kontrak*, perkebunan

DEKLARASI

Dengan penuh kesadaran, ketulusan, kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis dan diterbitkan oleh orang lain. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang menjadi bahan rujukan.

Semarang, 8 Mei 2019

Deklarator,

Lani Astuti

NIM. 1405026113

MOTTO

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ

اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٠﴾

“...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.” (Q.S Al-Maidah : 2)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan megucap syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, kesehatan, kenikmatan sehingga skripsi ini dapat terealisasikan dengan baik. Skripsi ini saya persembahkan dengan ketulusan hati kepada :

1. Kedua orang tuaku, Bapak Muhyidin dan Ibu Marwah, terimakasih atas kasih sayang yang luar biasa kepadaku, terimakasih atas do'a yang terbaik yang tak henti-hentinya selalu terpanjatkan dan dukungan dalam setiap langkahku untuk meraih dan menggapai apa yang ingin aku raih dan aku gapai, serta menjadi tempat curhat ternyaman dalam dalam setiap masalah.
2. Adekku tercinta Keisya Anindya Ramadhani yang selalu menyayangi, mendoakan serta mendukungku dalam segala hal yang terbaik.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya bagi Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Shalawat dan salam semoga tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mengantarkan umatnya dari zaman kebodohan sampai pada zaman terangnya kebenaran dan ilmu pengetahuan.

Skripsi yang berjudul **“TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP JUAL BELI HASIL PERKEBUNAN (Studi Kasus di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang)”** ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.

Terimakasih kami sampaikan kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu peneliti selama proses penulisan skripsi ini. Untuk itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

3. Bapak Dr. H. Ahmad Furqon, Lc, MA., selaku Kajur Ekonomi Islam, serta Bapak Mohammad Nadzir., MSI selaku Sekjur Ekonomi Islam.
4. Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Cita Sary Dja'akum, M.E.I., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan ilmu, bimbingan dan pengarahan dalam peyusunan skripsi.
5. Bapak Drs. H. Hasyim Syarbani,MM, selaku Dosen wali yang membimbing penulis dari awal semester hingga semester akhir.
6. Bapak dan Ibu Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmunya kepada penulis dan memberikan pelayanan selama penulis menempuh studi di Kampus UIN Walisongo Semarang.
7. Kedua orang tuaku, Bapak Muhyidin dan Ibu Marwahyang tak henti-hentinya mendoakanku.
8. Adek kesayanganku, Keisya Anindya Ramadhani yang membuat penulis semangat dalam menyusun skripsi.
9. Sahabat 24 jam *Besusul Squad* Lacha, Rombeng, Mbak Ipeh, Dewi, Momon, Nisa, Fara, Dina, Nisa, Ulfa, Sabarani, dan Ririn yang saling mendukung seperti keluarga. menyemangati dan memberikan dukungan.
10. Sabahat kuliahku Icha dan Nisa yang senantiasa saling suport.

11. Patner bimbinganku Iim, Ayta, Tomi yang senantiasa saling menguatkan.
12. Teman PPL Sofy, Isti, Arvi, dan Zima yang saling menyemangati.
13. Keluarga besar Kos Lily yang senantiasa memberikan dukungan.
14. Teman-temanku di KMBS (Keluarga Mahasiswa Batang Semarang) yang saling memberikan dukungan layaknya keluarga.
15. Teman-teman KKN ke-69 Posko 37.
16. Semua personil EID 2014 dan Teman seperjuangan Ekonomi Islam 2014 terimakasih terucapkan.
17. Terimakasih Keapada semua pihak yang mendukung dan mendoakan dalam pembuatan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Semoga Allah SWT memberikan pahala yang berlipat ganda kepada semua pihak yang telah membantu penulis. Penulis sadar atas keterbatasan dalam penelitian skripsi ini. Demi perbaikan selanjutnya, kritik dan saran yang membangun untuk penulis terima dengan senang hati.

Semarang, 8 Mei 2019

Penulis

Lani Astuti
NIM. 1405026113

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada “Pedoman Transliterasi Arab-Latin” yang dikeluarkan berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama Dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI tahun 1987. Pedoman tersebut adalah sebagai berikut:

a. Kata Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	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	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di

			bawah)
ظ	Za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	...‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	...’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

b. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal dan vokal rangkap.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Dhammah	U	U

2. Vokal Rangkap

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ... اِ	fathah dan ya	Ai	a dan i
وُ... اِ	fathah dan wau	Au	a dan u

c. Maddah

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ... اِ... اِ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يَ... يِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ... وِ	Dhammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh: قَالَ : qāla

قِيلَ : qīla

يَقُولُ : yaqūlu

d. Ta Marbutah

Transliterasinya menggunakan:

1. Ta Marbutah hidup, transliterasinya adaah /t/
Contohnya: رَوْضَةٌ : rauḍatu
2. Ta Marbutah mati, transliterasinya adalah /h/
Contohnya: رَوْضَةٌ : rauḍah
3. Ta marbutah yang diikuti kata sandang al
Contohnya: رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : rauḍah al-aṭfāl

e. Syaddah (*tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* dalam transliterasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah.

Contohnya: رَبَّنَا : rabbanā

f. Kata Sandang

Transliterasi kata sandang dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Kata sandang syamsiyah, yaitu kata sandang yang ditransliterasikan sesuai dengan huruf bunyinya
Contohnya: الشِّفَاءُ : asy-syifā'
2. Kata sandang qamariyah, yaitu kata sandang yang ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya huruf /l/.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
DEKLARASI.....	v
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB KE HURUF LATIN.....	xii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR GAMBAR.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan & Manfaat Penelitian.....	10
D. Tinjauan Pustaka.....	12
E. Metode penelitian.....	17
F. Sistematika Penukisan.....	24

BAB II EKONOMI JUAL BELI

A.	Teori Permintaan dan Penawaran dalam Islam.....	27
	1. Teori Permintaan.....	27
	2. Teori Penawaran	36
B.	Persediaan	46
	1. Pengertian Persediaan.....	46
	2. Tujuan Pengendalian Persediaan	47
	3. Fungsi Persediaan	47
	4. Jenis Persediaan	48
C.	Etika dalam Jual Beli	50
D.	Nilai Waktu Uang	53
E.	Kebutuhan Manusia dalam Teori Ekonomi	56

BAB III JUAL BELI HASIL PERKEBUNAN DI DESA SUKOREJO KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG

A.	Gambaran Umum Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang Jawa Tengah	58
	1. Kondisi Geografis	58
	2. Kondisi Demografis	59
	3. Visi dan Misi Desa Sukorejo	66
B.	Sistem <i>Kontrak</i> dalam Jual Beli Hasil Perkebunan Di Desa Sukorejo	68

**BAB IV ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI HASIL
PERKEBUNAN DI DESA SUKOREJO
KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG**

- A. Nilai Tambah yang Dihasilkan Dengan
Adanya Praktek Jual Beli Hasil Perkebunan
Sistem *Kontrak*..... 89
- B. Kemudahan yang Didapatkan Masyarakat
dengan Praktek Jual Beli Hasil Perkebunan
Sistem *Kontrak*..... 100

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan 104
- B. Saran 105
- C. Penutup 105

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Tengkulak di Desa Sukorejo

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kurva Permintaan

Gambar 2.1 Kurva Penawaran

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Struktur Pemerintahan Desa Sukorejo
- Lampiran 2 Pedoman wawancara
- Lampiran 3 Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Tujuan ekonomi Islam adalah *mashlahah* (kemaslahatan) bagi umat manusia, yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindarkan diri darisegala hal yang membawa *mafsadah* (kerusakan) bagi manusia.¹ Dengan demikian manusia diharapkan dalam melaksanakan aktivitas ekonominya sesuai dengan prinsip Islam.

Ekonomi syariah tidak hanya sebatas membahas tentang aspek perilaku manusia yang berhubungan dengan cara mendapatkan uang dan membelanjakannya, tetapi juga membahas tentang segala aspek ekonomi yang membawa kepada kesejahteraan umat. Islam mengatur kegiatan-kegiatan memperoleh uang dan membelanjakannya sedemikian rupa sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan rakyat.² Dalam hal

¹ Ika Yunia Fauzia Dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2014, h. 12.

² Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2011, h.7.

muamalah, perilaku kehidupan individu dan masyarakat ditunjukkan kearah bagaimanacara pemenuhan kebutuhan mereka dilakukan dan bagaimana menggunakan sumber daya yang ada.³

Manusia mempunyai kebutuhan berupa pangan, sandang, dan papan. Kebutuhan seperti ini tidak pernah terputus dan tidak berhenti selama manusia masih hidup. Karena itu manusia dituntut untuk dapat berinteraksi dengan orang lain. Di antara hubungan tersebut adalah hubungan barter atau pertukaran, yakni seseorang memberikan sesuatu yang dimilikinya kepada orang lain kemudian orang tersebut memperoleh sesuatu yang bermanfaat dari orang lain sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Hal ini merupakan salah satu bentuk muamalah.⁴

Salah satu kegiatan dalam mu'amalah yang dilakukan oleh masyarakat adalah kegiatan jual beli. Jual beli merupakan salah satu cara perpindahan kepemilikan yang dihalalkan oleh hukum Islam. Hal ini termasuk salah satu sebab-sebab kepemilikan (atas hak kepemilikan), yaitu, *al-ikhrazulmubahat* (menguasai barang yang belum ada pemiliknya), *al-uqud* (kontrak-kontrak yang didalamnya termasuk jual beli), dan *khalafiyah* (penggantian). Al-Qur'an mengatur *tijarah* (bisnis)

³ Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam Pendekatan Ekonomi Mikro Islam Dan Konvensional*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, h.2.

⁴ Rachmat Syafi'i, *Fiqih Muamalah*, Cet. Ke-2, Bandung: Pustaka Setia, 2004, h.16.

yang di dalamnya termasuk jual beli. Agar pelaksanaannya dilakukan atas dasar saling rela. Al-Qur'an menggambarkan kekeliruan pandangan kaum Jahiliyah yang menyamakan jual beli dengan riba. Jual beli ditegaskan Al-Qur'an sebagai lawan riba, yaitu jual beli dinyatakan halal sedangkan riba dinyatakan haram.⁵

Perdagangan atau jual beli merupakan aspek kehidupan yang bersifat horizontal dan dengan sendirinya berarti ibadah.⁶ Di dalam kehidupan manusia, jual beli merupakan kebutuhan dhurori yaitu kebutuhan yang tidak mungkin ditinggalkan sehingga manusia tidak dapat hidup tanpa aktivitas ekonomi jual beli, Karena jual beli merupakan sarana tolong-menolong antara sesama manusia.⁷ Tercermin pada sebuah hadis Nabi Saw. bahwa perdagangan merupakan usaha yang sangat strategis bila dibandingkan dengan usaha-usaha lain, sebagaimana beliau mengatakan bahwa sesungguhnya perniagaan merupakan sembilan dari sepuluh pintu rizki, maksudnya Allah Swt.

⁵Nur Fatoni, *Dinamika Relasi Hukum dan Moral dalam Konsep Jual Beli*, Semarang: IAIN Walisongo, 2012, h. 1-2.

⁶*Ibid*, h. 3.

⁷ Qoriuhwatul Chasanah, *Analisis Penghasilan Petani Dengan sistem Tebas Dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Study Kasus Masyarakat Dusun Grajen Desa Tampingan Kecamatan Boja Kabupaten Kendal)*, Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016, h.1.

membuka sepuluh pintu bagi semua manusia untuk mendapatkan harta dan sembilan diantaranya ada pada usaha perdagangan.⁸

Kegiatan muamalah yang hampir dilakukan oleh seseorang setiap hari adalah jual beli. Penjual sebagai pihak yang menjual barang membutuhkan para pembeli, demikian halnya disisi lain pembeli juga membutuhkan penjual yang jujur untuk mendapatkan barang yang diinginkan. Jika kedua belah pihak saling menghormati hak dan kewajiban masing-masing, maka akan terjalin hubungan yang saling menguntungkan. Jual beli dapat terjadi dimana pun dan kapan pun. Praktek jual beli diperbolehkan dengan pembayaran yang dilakukan secara kontan atau secara utang.⁹

Salah satu syarat sah dalam jual beli yaitu barang yang diperjualbelikan harus jelas diketahui jenis dan kualitasnya, tidak mengandung unsur *gharar* maupun paksaan. Namun tidak semua jual beli diperbolehkan dalam Islam, dikarenakan syarat dan rukunnya tidak terpenuhi.¹⁰ Kontrak jual beli menurut al-Qur'an, hendaknya ditulis, baik kecil maupun besar, bersamaan dengan

⁸ Dakhil bin Ghunaim Al-Awwad, *Kepada Para Pedagang*, Solo: PT Aqwam Media Profetika, 2005, h.41.

⁹ Sapiudin Shidiq, *Fikih Kontemporer*, Jakarta: Kencana, 2016, h.296.

¹⁰ Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, Surakarta: Era Intermedia, 2007, h.148.

syarat-syarat dan saksinya. Namun demikian, tidak ada dosa jika kontrak itu tidak ditulis, jika jual beli yang dilakukan secara tunai.¹¹

Prinsip ekonomi Islam dalam pengaturan usaha ekonomi sangat tegas, seperti melarang praktek penipuan, eksploitasi dalam berbagai bentuk bidang usaha, termasuk usaha jual beli. Islam juga melarang sikap ketidakjujuran, pemerasan dan semua bentuk usaha maupun perbuatan yang merugikan orang lain. Ketentuan tersebut dimaksudkan agar perilaku ekonomi setiap aktivitasnya selalu dalam bingkai syariat, sehingga setiap pihak akan merasakan kepuasan dalam berusaha, dan terjalin kemaslahatan umum. Dengan demikian, aturan Islam mengenai sistem ekonomi dalam jual beli sudah jelas dan diharapkan masyarakat muslim mempraktekkannya, sehingga kegiatan perekonomian berjalan sesuai dengan ajaran Islam.¹²

Nabi Muhammad Saw.menyebutkan bahwa jual beli yang mabrur sebagai salah satu usaha yang baik.Namun hal itu bukan jaminan semua jual beli baik dan tidak dilarang.Ada hal yang harus diperhatikan dalam praktek jual beli, karena ada jual beli yang mengandung riba. Khalifah Umar bin Khatab pernah

¹¹ Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*, Jakarta: kencana, 2012, h. 125.

¹²Yusuf Qardhawi, *Halal dalam Islam Terjemahan Al-Halal Wa Haram Fil Islam*, Surakarta: Era Intermedia, 2003, h.356.

mengingatkan kepada para pedagang agar mengetahui jual beli yang benar agar terhindar dari riba. Riba dalam jual beli adalah hal yang sering diingatkan oleh Nabi, dalam beberapa hadits Nabi Saw. menyebutkan ada barang-barang yang hanya boleh untuk diperjual belikan atas dasar kesamaan timbangan atau takaran dan tunai. Jika tidak maka praktik pertukaran tersebut adalah mengandung riba.¹³

Salah satu bentuk perikatan atau perjanjian jual beli pada umumnya dapat dilakukan dengan berbagai cara. *Pertama*, jual beli tunai yaitu jual beli yang dilakukan seketika pada waktu saat itu juga dan kedua belah pihak masih dalam satu majlis/tempat. *Kedua*, jual beli yang dilakukan secara kredit yaitu pembayaran dilakukan secara mengangsur sesuai tahapan pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak pada awal akad. *Ketiga*, jual beli yang dilakukan dengan cara pembayaran ditunda atau dengan tempo waktu maka baru akan terjadi pembayaran oleh pembeli kepada penjual. *Keempat*, jual beli dengan pembayaran tunai diawal namun barangnya ditangguhkan atau masih dalam proses produksi (*salam*).¹⁴

¹³Nur Fatoni, *Dinamika Relasi Hukum dan Moral dalam Konsep Jual Beli*, Semarang: IAIN Walisongo, 2012, h.3.

¹⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Perss, 2002, h.68.

Agama Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya. Pihak penjual berhak untuk menentukan harga barang dengan sewajarnya dan pihak pembeli pun boleh menawar harga barang yang ditawarkan oleh penjual dengan sewajarnya pula. Setelah melalui proses tawar menawar dan akhirnya terjadi kesepakatan harga, maka pembeli dapat membayar harga tersebut secara tunai dan pihak pembeli dapat menerima barang yang telah dibayarkannya. Proses pembayaran barang yang diperjualbelikan seperti ini disebut dengan pembayaran kontan.¹⁵

Desa Sukorejo merupakan salah satu desa di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang yang terdapat jual beli hasil perkebunan. Dalam prakteknya masyarakat Desa Sukorejo menyebutnyadengan sistem “*kontrak*”. *Kontrak* di sini berbeda dengan pengertian *kontrak* yang asli. pengertian *kontrak* menurut masyarakat setempat adalah akad jual beli hasil perkebunan antara dua pihak, dimana salah satu pihak bertindak sebagai penjual (pemilik pohon) dan pihak lainnya sebagai pembeli, dengan jangka waktu akad atau jangka waktu pembelian buah antara 2-5 tahun tergantung kesepakatan kedua belah pihak dengan pembayaran dilaksanakan pada saat waktu akad dan

¹⁵Sapiudin Shidiq, *Fikih Kontemporer*, Jakarta: Kencana, 2016, h.296.

dengan harga yang telah disepakati kedua belah pihak juga. Hasil perkebunan tersebut antara lain jengkol, petai, durian, cengkeh dan nangka. Harga yang ditawarkan pada jual beli seperti ini pasti berbeda dengan jual beli biasa atau tunai. Perbandingan harga antara sistem *kontrak* dengan jual beli tunai adalah 1:3. Maksudnya harga barang yang dijual dengan sistem *kontrak* adalah 1/3 dari harga asli ketika pembeli membeli langsung pada saat waktu tertentu.

Pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli sistem kontrak adalah penjual yang dalam hal ini adalah pihak pemilik buah dan pihak satunya adalah pembeli yang dalam hal ini bukan konsumen langsung melainkan para tengkulak yang nantinya akan dijual kembali kepada pedagang atau konsumen langsung. Di Desa Sukorejo memiliki 7 orang Tengkulak atau pembeli hasil perkebunan.

Tabel 1.1
Data tengkulak di Desa Sukorejo

No.	Nama	Umur	Jumlah penjual sistem <i>kontrak</i>
1.	Asrofi	50	25*
2.	Ma'ani	53	9
3.	Zaenal Abidin	50	12
4.	Mustofa	60	8
5.	Nawar	55	..**
6.	Yusuf	50	..**
7.	Sudian Musholeh	37	4

Sumber: wawancara kepada tengkulak

Keterangan: * = tidak pasti(kira-kira)

** = tidak memberikan jawaban

Contoh transaksi jual beli sistem *kontrak* ketika A menjual buah jengkol kepada B dengan sistem jual beli biasa, harga yang telah disepakati sebesar Rp 1.500.000,- untuk satu pohon atau dalam waktu satu kali panen. Namun ketika A menjual buah jengkol kepada B dengan jual beli sistem *kontrak* dengan jangka waktu 4 tahun, maka harga yang disepakati setiap kali panen adalah $\frac{1}{3}$ dari harga jual beli biasa atau jual beli tunai, yaitu Rp 500.000,- untuk satu kali panen. Apabila jangka waktu yang disepakati selama 4 tahun, maka Rp 500.000 dikalikan 4 tahun menjadi Rp 2.000.000,- untuk 4 kali panen atau 4 tahun.¹⁶

Dalam prakteknya jual beli semacam ini dapat menimbulkan permasalahan dan perselisihan, dikarenakan akad atau perjanjian sistem *kontrak* memiliki risiko dan tidak dilakukan secara tertulis. Hal tersebut menjadi perhatian khusus dan masalah bagi peneliti karena walaupun masyarakat Desa Sukorejo masih menjalankan transaksi jual beli sistem *kontrak*

¹⁶Wawancara dengan bapak Zaenal Abidin (pembeli buah dengan sistem *kontrak*), pada tanggal 10 November 2018.

seperti biasa sampai saat ini. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Hasil Perkebunan (Studi Kasus Di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang)”**.

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Apakah nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*?
2. Kemudahan apa yang didapatkan masyarakat dengan praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*?

C. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah dijabarkan, maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*.

- b. Untuk mengetahui kemudahan yang didapatkan masyarakat dengan praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*.

2. Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi penulis

Dapat dijadikan salah satu sarana peneliti untuk lebih mengetahui seberapa besar nilai tambah yang dihasilkan dan kemudahan yang didapatkan masyarakat dengan adanya praktek jual beli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* yang telah ada di masyarakat Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.

- b. Bagi masyarakat pelaku jual beli hasil perkebunan

Penelitiann ini dapat menjadi cerminan bagi pihak yang melaksanakan transaksi jual beli agar tidak terjadi spekulasi dan tidak ada pihak yang dirugikan di kemudian hari.

- c. Bagi peneliti lain

Penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan untuk penelitian dimasa yang akan datang.

D. TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka ini dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan perbandingan dengan penelitian sebelumnya yang tentunya masing-masing penelitian memiliki andil besar dalam mencari teori, konsep, yang dapat dijadikan landasan teoritis bagi penelitian yang akan dilakukan. Tidak dapat dipungkiri bahwa penulis bukanlah yang pertama melaksanakan penelitian tentang jual beli. Daftar penelitian terdahulu yang dijadikan peneliti sebagai kajian pustaka sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Eni Fitriyani dengan judul “*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Gadhoh Dalam Usaha Peternakan Kerbau Di Desa Campurejo Kecamatan Boja Kabupaten Kendal Jawa Tengah*”. Skripsi, prodi Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2016, penelitian ini difokuskan pada akad kerjasama dan bagi hasil yang ditinjau dari ekonomi Islam. Hasil penelitian tersebut bahwa masyarakat Desa Campurejo memandang sistem *gadhoh* bukan hanya sebagai kerjasama bisnis, namun lebih sebagai cara menjalin hubungan persaudaraan. *Gadhoh* menjadi pilihan investasi bagi pemilik modal dan menjadi penghasil tambahan bagi pemelihara ternak. Sistem *gadhoh* bisa menjadi strategi pengembangan peternakan rakyat di Indonesia. Kerjasama sistem *gadhoh* merupakan manivestasi dari prinsip-prinsip dalam bisnis syariah, seperti tolong-

menolong dalam permodalan, prinsip keadilan dalam distribusi bagi hasilnya, serta prinsip berbagi risiko dan prinsip *nubuwwah* dalam kerjasama bisnis.¹⁷

2. Penelitian yang dilakukan oleh Vera Puspita Sari dengan judul “*Praktek Jual Beli Padi Menggunakan Sistem Tebasan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Waru Karanganyar Kecamatan Purwodadi Kabupaten Grobogan)*”. Skripsi prodi Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2016. Penelitian ini difokuskan pada akad jual beli dan sistem tebasan menurut ekonomi Islam. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa dalam praktek jual beli menggunakan sistem tebasan terdapat 3 model sistem, yaitu: jual beli tebasan sesuai kontrak, jual beli tebasan tidak sesuai kontrak, dan jual beli tebasan gagal kontrak. *Pertama*, jual beli tebasan sesuai kontrak sudah menerapkan asas-asas dalam transaksi. *Kedua*, jual beli tebasan tidak sesuai kontrak belum menerapkan asas amanah dalam transaksinya. *Ketiga*, jual beli tebasan gagal kontrak sama sekali belum menerapkan asas-asas dalam transaksi dan mekanismenya. Jual beli tebasan

¹⁷ Eni Fitriyanti, Skripsi, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem “Gadhoh” Dalam Usaha Peternakan Kerbau Desa Campurejo Kecamatan Boja Kabupaten Kendal Jawa Tengah*, Semarang: UIN Walisongo, 2016.

tersebut juga sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli serta memenuhi syarat dalam jual beli tebasan.¹⁸

3. Penelitian yang dilakukan oleh Irwan Ruhudi yang berjudul “*Jual Beli Kusen (Salam) Di Kecamatan Tampan Menurut Ekonomi Islam*”. Prodi Ekonomi Islam UIN Sultan Syarif Kasim Pekanbaru Riau tahun 2013. Penelitian ini difokuskan pada kesesuaian akad jual beli salam yang telah diatur dalam ekonomi Islam. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa praktek jual beli yang telah berjalan, ada beberapa hal yang telah sesuai dengan konsep salam, yaitu spesifikasi barang pesanan, waktu penyerahan, dan tempat pengiriman yang telah dijelaskan dan disepakati kedua belah pihak. Namun perdagangan kusen secara pesanan tersebut dalam hal pencatatan kesepakatan dan tanggung jawab produsen terhadap barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati di dalam perjanjian jika terjadi kesalahan dalam hal ini praktek yang terjadi pada perdagangan kusen di Kecamatan Tampan belum sesuai dengan konsep salam dalam ekonomi Islam.¹⁹

¹⁸ Vera Puspita Sari, Skripsi, *Praktek Jual Beli Padi Menggunakan Sistem Tebasan dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Desa Waru Karanganyar Kecamatan Purwodadi Kabupaten Grobogan)*, Semarang: UIN Walisongo, 2016.

¹⁹ Irwan Rudini, Skripsi, *Jual Beli Kusen (Salam) Di Kecamatan Tampan Menurut Ekonomi Islam*, Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2013.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Faizzatun Ni'mah yang berjudul "*Analisis Terhadap Praktek Jual Beli Jengkol dengan Cara Satu Kali Akad untuk Beberapa Kali Musim (Studi Kasus di Desa Gerit Kecamatan Cluwak Kabupaten Pati)*". Skripsi prodi Hukum Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2016. Penelitian ini difokuskan pada hukum jual beli jengkol dalam satu kali akad untuk beberapa kali musim. Hasil dari penelitian ini bahwa jual beli jengkol boleh dilakukan karena termasuk kategori jual beli *gharar* yang diperbolehkan. Jual beli tersebut tidak terpenuhi syarat dan rukun jual beli. Terkait dengan rukun, tidak ada barang yang diperjualbelikan, karena pada saat akad, buah jengkol belum nampak. Adapun terkait dengan syarat, jual beli jengkol masih samar dalam hasil yang didapatkan baik kualitas, zat, dan kuantitasnya. Kerugian jarang terjadi karena pembeli sudah meminimalisir harga dengan perbedaan ditiap musimnya. Apabila terjadi kerugian yang dialami oleh pembeli, maka penjual tidak memberikan ganti rugi. Praktek jual beli tersebut sudah menjadi kebiasaan masyarakat Desa Gerit.²⁰

²⁰ Nurul Faizzatun Ni'mah, Skripsi, *Analisis Terhadap Praktek Jual Beli Jengkol Dengan Cara Satu Kali Akad Untuk Beberapa Kali Musim (Studi Kasus Di Desa Gerit Kecamatan Cluwak Kabupaten Pati)*, Semarang: UIN Walisongo, 2016.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Lilik Falasifah yang berjudul “*Analisis Hukum Ekonomi Syari’ah Terhadap Praktek Jual Beli Pohon Dengan Sistem Ijohan (Studi Kasus di Desa Kemiri Timur Kecamatan Subah Kabupaten Batang)*”. Skripsi prodi Hukum Ekonomi Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2016. Penelitian ini difokuskan pada hukum dari transaksi jual beli pohon sengon dengan sistem ijohan. Hasil dari penelitian ini bahwa jual beli pohon dengan sistem ijohan di Desa Kemiri Timur Kecamatan Subah Kabupaten Batang tersebut diperbolehkan atas dasar kemaslahatan yang membantu kebutuhan petani. Dalam penelitian ini merupakan *masalah al-hajiyah*, yaitu kemaslahatan yang dibutuhkan dalam menyempurnakan kemaslahatan pokok sebelumnya yang berbentuk keringanan untuk mempertahankan dan memelihara kebutuhan manusia. Menurut hukum Islam jual beli pohon dengan sistem ijohan belum sah menurut syara’, karena jual beli ini terdapat sistem ijon, tetapi karena faktor kebutuhan yang mendesak, tolong menolong, saling percaya dan sudah menjadi kebiasaan (*‘urf*) maka diperbolehkan.²¹

²¹ Lilik Falasifah, Skripsi, *Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Jual Beli Pohon Dengan sistem Ijohan (Studi Kasus Di Desa Kemiri Timur Kecamatan Subah Kabupaten Batang)*, Semarang: UIN Walisongo, 2016.

E. METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian adalah suatu cara atau jalan yang ditempuh dalam mencari, menggali, mengolah dan membahas data dalam suatu penelitian, untuk memperoleh kembali pemecahan terhadap permasalahan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang mencoba menggambarkan permasalahan yang ada dengan apa adanya sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan.²² Untuk memperoleh dan membahas data dalam penelitian ini penulis menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian adalah suatu kegiatan mencari, mencatat, merumuskan dan menganalisis hingga menyusun laporan.²³ Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang mengungkapkan situasi social tertentu dengan mendeskripsikan kenyataan secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan dan analisis data yang relevan yang diperoleh dari situasi yang

²² Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 25.

²³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010, h.3.

alamiah.²⁴Sedangkan penelitian lapangan yaitu penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti serta interaksinya dengan lingkungan.²⁵Penelitian ini dilakukan di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.

2. Sumber dan Jenis Data

Dalam hal ini peneliti menggunakan 2 sumber data, yaitu:

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.²⁶ Data primer ini peneliti dapatkan dari :

- 1) Hasil wawancara langsung dengan para petani (penjual), dalam hal ini pemilik dari hasil perkebunan di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.
- 2) Hasil wawancara langsung dengan pembeli hasil perkebunan di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.

²⁴*Ibid*, 25.

²⁵ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Andi Offset, 2010, h.21.

²⁶ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013. H.103.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam publikasi. Adapun sumber data sekunder antara lain buku, kitab, jurnal, majalah, artikel dan pustaka lainnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai sumber data sekunder adalah buku, kitab dan jurnal yang berkaitan dengan jual beli dan akad salam.

3. Teknik pengumpulan data

Untuk mengumpulkan data-data dari penelitian kualitatif, dapat menggunakan beberapa teknik, antara lain:

a. Wawancara (*interview*)

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai. Inti dari metode wawancara ini bahwa setiap menggunakan metode ini selalu muncul beberapa hal, yaitu: pewawancara, responden, materi wawancara, dan pedoman

wawancara.²⁷ Penulis melakukan wawancara dengan pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan informasi secara jelas dari narasumber.

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh dan menggali data tentang jual beli akad salam, penulis melakukan wawancara dengan sejumlah informan diantaranya, penjual atau pemilik buah hasil perkebunan dan juga pembeli buah hasil perkebunan. Sehingga penulis dapat memperoleh informasi lengkap mengenai jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan sistem kontrak di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.

b. Dokumentasi (*dokumentation*)

Metode dokumentasi adalah suatu metode yang digunakan untuk mencari data dari hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.²⁸ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pengumpulan data dengan dokumentasi untuk memperoleh gambaran umum deskripsi pada lokasi penelitian.

²⁷ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Social & Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2015, h.133.

²⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta; Rineka Cipta, 2010, h.274.

c. Observasi (*observation*)

Observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya, selain itu juga menggunakan pancaindra lainnya seperti telinga, penciuman, mulut, dan kulit. Oleh karena itu observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata sertadibantu pancaindra lainnya. Dari pembahasan tersebut yang dimaksud dengan metode observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian yang dapat diamati oleh peneliti.²⁹ Tujuan dari observasi adalah untuk mendeskripsikan setting, kegiatan yang terjadi, orang yang terlibat di dalam kegiatan, waktu kegiatan dan makna yang diberikan oleh para pelaku yang diamati tentang peristiwa yang bersangkutan.³⁰

Dalam hal ini penulis meneliti langsung ke lokasi untuk memperoleh data mengenai jual beli hasil

²⁹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Social & Ekonomi*, Jakarta: Kencana, 2015, h. 142.

³⁰ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana 2007, h.28.

perkebunan dengan sistem kontrak yang dilakukan di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.

4. Tahap-Tahap Penelitian

Ada tiga tahapan dalam penelitian, antara lain:

a. Tahap Pra Lapangan

Pada tahap pra lapangan ini, digunakan untuk menyusun rancangan penelitian, memilih lapangan penelitian, mengurus perizinan, menjajaki dan menilai keadaan lapangan penelitian, memilih informan dan menyiapkan perlengkapan yang dibutuhkan ketika ada di lapangan.

b. Tahap Persiapan Lapangan

Pada tahap persiapan lapangan, peneliti memahami penelitian dengan mempersiapkan diri memasuki lapangan dan berperan serta mengumpulkan data yang ada di lapangan. Pada tahap ini penulis menindaklanjuti serta memperdalam pokok permasalahan yang dapat diteliti dengan mengumpulkan data-data hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan.

c. Tahap pengerjaan

Ditahap ini peneliti menganalisa data yang telah didapatkan dari lapangan yakni menguraikan masalah yang sesuai dengan kenyataan di lapangan.³¹

5. Teknik Analisis Data

Analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi.³² Teknik analisis data pada penelitian ini berifat deskriptif, yaitu menganalisa mengenai fenomena atau kenyataan sosial, dengan jalan mendeskripsikan variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti.³³ Tujuan dalam analisis data adalah untuk meningkatkan pemahaman penulis tentang kasus yang diteliti dalam menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain.³⁴

Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, dan bukan angka-angka. Hal ini dikarenakan adanya penerapan metode kualitatif dalam penelitian ini. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi

³¹ Lexy J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung; PT REmaja Rosda Karya, 2005, h. 127-148.

³² S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Bandung: Tarsio, 2003. h.126.

³³ Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007, h.20.

³⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009, h.253.

gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut berasal dari hasil wawancara dengan pihak yang terkait.³⁵

Dengan analisis ini penulis menganalisis mengenai bagaimana praktek jual beli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* yang berada di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

Untuk mempermudah pembahasan dalam proses penelitian ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Menggambarkan isi dan bentuk dari penelitian, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : EKONOMI JUAL BELI

Pada bab ini memaparkan tentang berbagai teori-teori ekonomi jual beli dan akad salam. Selain itu juga menjelaskan mengenai pengertian jual beli,

³⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1993, h.6.

syarat dan rukun jual beli, pengertian akad salam, syarat dan rukun akad salam.

BAB III : PRAKTEK JUAL BELI HASIL PERKEBUNAN DI DESA SUKOREJO KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH

Pada bab ini menguraikan tentang gambaran umum mengenai daerah penelitian (letak geografis, batas wilayah, dan keadaan ekonomi) dan juga proses dari praktek jual beli hasil perkebunan.

BAB IV : ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI HASIL PERKEBUNAN DI DESA SUKOREJO KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH

Pada bab ini menjabarkan tentang nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya praktek jual beli hasil perkebunan dan juga kemudahan-kemudahan yang didapatkan masyarakat dengan praktek jual beli hasil perkebunan dengan menggunakan sistem kontrak di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang yang berasal dari hasil wawancara dan observasi.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir dari penyusunan skripsi yang berisi kesimpulan dari hasil skripsi dan juga saran. Kesimpulan beisikan perdapat akhir dari penulis mengenai hal yang telah diteliti. Sedangkan saran berisi masukan dari pembaca.

BAB II

EKONOMI JUAL BELI

A. Teori Permintaan dan Penawaran dalam Islam

1. Teori Permintaan

a. Pengertian

Permintaan (*demand*) adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu. Permintaan dalam Islam tentunya memperhatikan syariat yang mengajarkan bahwa kita tidak boleh serakah dan mengeksploitasi sesuatu secara berlebihan, karena akan berdampak buruk kepada kita, dan Allah Swt. tidak menyukai orang-orang yang berlebihan. Pilihan seorang Muslim dalam hal permintaan dibangun atas kebutuhan akanmaslahat, baik maslahat yang diterima di dunia ataupun di akhirat.

Dalam ajaran Islam, orang yang mempunyai uang banyak tidak serta merta diperbolehkan untuk membelanjakan uangnya untuk membeli apa saja dan dalam jumlah berapapun yang diinginkannya. Batasan anggaran belum cukup dalam membatasi konsumsi. Batasan lain yang harus diperhatikan adalah bahwa seorang muslim tidak berlebihan (*israf*), dan harus

mengutamakan kebaikan (maslahat). Islam tidak menganjurkan permintaan terhadap suatu barang dengan tujuan kemegahan, kemewahan dan kemubadziran.¹

Permintaan dalam Islam menilai suatu komoditas tidak semuanya bisa dikonsumsi maupun digunakan, masih perlu dibedakan antara yang halal dan yang haram. Sehingga dalam teori permintaan Islami membahas permintaan barang halal, barang haram, dan hubungan antara keduanya. Permintaan Islam bertujuan mendapatkan kesejahteraan atau kemenangan dunia juga akhirat, dan akhirat (*falah*) sebagai turunan dari keyakinan bahwa ada kehidupan yang abadi setelah kematian yaitu kehidupan akhirat setelah meninggalkan dunia, sehingga anggaran yang ada harus disisihkan sebagai bekal untuk kehidupan akhirat.²

Teori permintaan (*demand*) atau yang diistilahkan Ibnu Taimiyah dengan *raghabat fi al-syai* (keinginan terhadap sesuatu) merupakan salah satu faktor pertimbangan dari permintaan. Ibnu Taimiyah menyatakan

¹Abdurrohman Kasdi, *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*, Bisnis, Vol.4, No. 2, 2016, h.21.

²Abdurrohman Kasdi, *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*, Bisnis, Vol.4, No. 2, 2016, h.21-22.

bahwa kenaikan harga terjadi karena penurunan jumlah barang atau peningkatan jumlah penduduk. Penurunan jumlah barang dapat disebut juga sebagai penurunan persediaan (*supply*), sedangkan peningkatan jumlah penduduk dapat disebut juga sebagai kenaikan permintaan (*demand*).³ Jadi, persediaan barang-barang yang semakin menipis akan mengakibatkan naiknya harga secara drastis.

Hukum permintaan (*the law of demand*) adalah semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Dapat disimpulkan bahwa apabila harga suatu barang naik, maka pembeli akan mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai barang pengganti barang tersebut, dan sebaliknya apabila barang tersebut turun, konsumen akan menambah pembelian terhadap barang tersebut.⁴

Konsep permintaan dalam Islam menilai suatu komoditi (barang atau jasa) tidak semuanya bisa dikonsumsi maupun digunakan, dibedakan antara halal dan haram. Oleh sebab itu, dalam teori permintaan Islam

³ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016 h.365.

⁴ Muatafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Media Group, 2006, h. 81.

membahas barang halal, sedangkan dalam permintaan konvensional semua komoditi dinilai sama, bisa dikonsumsi dan digunakan.⁵ Ayat yang berkaitan dengan permintaan Islam terdapat dalam QS. Al-Maidah ayat 87-88

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتِ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ ﴿٨٧﴾ وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ بِهِء مُؤْمِنُونَ ﴿٨٨﴾

87. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas.

88. dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezezikikan kepadamu, dan bertakwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.

Dalam Islam permintaan dikaitkan dengan kebutuhan dan kebutuhan ditentukan oleh konsep masalah. Kebutuhan berbeda dengan keinginan, karena kebutuhan dituntun oleh rasionalitas ajaran Islam, sehingga bersifat terbatas dan terukur dalam kualitas dan

⁵An'im Fattach, *Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam*, Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Vol. II No.3, 2017, h.453.

kuantitasnya. Berbeda dengan keinginan yang relatif tidak terbatas. Dalam Islam, seseorang yang berkonsumsi dalam rangka memenuhi kebutuhan maka akan memperoleh manfaat dalam kehidupan. Hal ini merupakan dasar dan tujuan dari syariat Islam sendiri, yaitu *maslahat al-ibad* (kesejahteraan hakiki bagi manusia).⁶

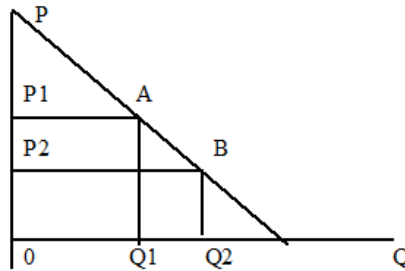
b. Kurva Permintaan

Kurva permintaan (*demand curve*) adalah suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara tingkat harga suatu barang tertentu dengan jumlah barang atau jasa yang diminta oleh pembeli.⁷ Pada umumnya, kurva permintaan menurun dari kiri atas ke kanan bawah. Bentuk ini menandakan bahwa hubungan antara jumlah barang yang diminta dengan harga barang yang bersangkutan bersifat negatif atau berbanding terbalik. Jika harga naik, maka jumlah barang yang diminta akan turun. Sebaliknya, harga barang menurun jumlah permintaan barang semakin meningkat.

⁶ Indri, dkk, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Jakarta: Indonesia, 2008, h.100.

⁷ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi III*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010, h.77.

Gambar 1.1
Kurva Permintaan



8

Keterangan:

P (*Price*) = Harga dari barang yang ditawarkan

Q (*Quantity*) = Kuantitas atau jumlah barang yang ditawarkan

D (*Demand*) = Permintaan

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan

Hal-hal yang mempengaruhi permintaan suatu barang antara lain:

- 1) Keinginan atau selera masyarakat terhadap suatu barang yang berbeda dan selalu berubah-ubah.

⁸ <https://jurusankomunikasi.files.wordpress.com/2012/03/kurva-permintaan.png>.

Dimana ketika masyarakat telah memiliki selera terhadap suatu barang maka hal ini akan mempengaruhi jumlah permintaan terhadap barang tersebut.

- 2) Jumlah para peminat terhadap suatu barang. Jika jumlah masyarakat yang menginginkan barang tersebut semakin banyak, maka harga barang tersebut akan semakin meningkat.
- 3) Kualitas pembeli (*al-mu'awid*). Dimana tingkat pendapatan merupakan salah satu cirri kualitas pembeli yang baik. Semakin besar tingkat pendapatan, semakin tinggi kualitas masyarakat untuk membeli.
- 4) Lemah atau kuatnya kebutuhan suatu barang. Apabila kebutuhan terhadap suatu barang itu tinggi maka permintan terhadap barang itu juga tinggi
- 5) Cara pembayaran (tunai atau angsuran). Jika pembelian barang tersebut dengan transaksi tunai, biasanya permintaannya lebih tinggi.
- 6) Besarnya biaya transaksi. Apabila biaya transaksi dari suatu barang rendah, maka permintaan akan meningkat.⁹

⁹ An'im Fattach, *Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam*, Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Vol. II No.3, 2017, h.454.

Sedangkan menurut Ibnu Taimiyah faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan antara lain:

- 1) Harga barang itu sendiri dan barang substitusi. Jika harga barang tinggi, permintaan terhadap barang akan turun. Sebaliknya jika harga barang rendah maka permintaan terhadap barang akan meningkat.
- 2) Keinginan penduduk terhadap jenis barang yang berbeda dan berubah-ubah. Keinginan ini tergantung pada berlimpah atau terbatasnya stok barang (*mathlub*), biasanya bila stoknya menipis maka permintaan penduduk terhadap barang itu meningkat disbanding ketika stok barang berlimpah.
- 3) Perubahan juga tergantung pada jumlah konsumen, jika jumlah konsumen yang minat terhadap suatu barang meningkat, maka harga akan naik dan sebaliknya. Jika konsumen yang minat terhadap suatu barang menurun maka harga akan turun pula.
- 4) Permintaan dapat dipengaruhi oleh menguat atau melemahnya tingkat keutuhan atas suatu barang. Jika kebutuhan tinggi, maka harga juga akan

tinggi dan jika kebutuhan terhadap suatu barang menurun maka harga juga akan turun.

- 5) Tujuan dari adanya jual beli juga dapat mempengaruhi harga, yakni jika jual beli dilakukan secara tunai maka harga akan turun, namun jika jual beli dilakukan dengan mengangsur maka harga akan lebih tinggi.
- 6) Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat.¹⁰

d. Perbedaan permintaan konvensional dengan permintaan Islam

- 1) Mengenal sumber hukum dan adanya batasan syariah dalam teori permintaan Islam. Permintaan Islam berprinsip pada Islam sebagai pedoman hidup. Permintaan Islam secara jelas mengakui bahwa sumber ilmu tidak hanya berasal dari pengalaman berupa data-data yang kemudian menjadi teori-teori, tetapi juga berasal dari Al-Qur'an dan Hadist. Sementara itu, dalam ekonomi konvensional filosofi dasarnya terfokus pada tujuan keuntungan dan materialisme.

¹⁰ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h. 69.

- 2) Konsep permintaan dalam Islam menilai suatu komoditi tidak semuanya bisa untuk dikonsumsi maupun digunakan, dibedakan antara halal dan haram, sedangkan dalam permintaan konvensional semua komoditi nilainya sama, dapat dikonsumsi atau digunakan.
- 3) Permintaan Islam bertujuan untuk mendapatkan kesejahteraan dan kemenangan akhirat (*falah*) sebagai turunan dari keyakinan bahwa ada kehidupan yang abadi setelah kematian yaitu kehidupan akhirat.¹¹

2. Teori Penawaran

a. Pengertian

Penawaran adalah barang atau jasa yang ditawarkan pada jumlah dan tingkat harga tertentu dan dalam kondisi tertentu. Ada perbedaan antara penawaran Islam dengan penawaran konvensional yaitu bahwa barang atau jasa yang ditawarkan harus transparan dan rinci spesifikasinya, bagaimana keadaan barang tersebut, apa kelebihan dan kekurangan barang tersebut. Jangan sampai penawaran yang dilakukan merugikan pihak yang mengajukan permintaan. Rasulullah Saw. dalam

¹¹www.academia.edu/234444263/Ekonomi_Mikro_Islam_tentang_Teori_Permintaan_Islam.(diakses pada 12 Januari 2019)

melakukan penawaran selalu rinci tentang spesifikasi barang dagangannya.¹²

Hukum penawaran adalah suatu pernyataan yang menjelaskan tentang sifat hubungan antara harga suatu barang dan jumlah barang tersebut yang ditawarkan pada penjual.¹³Hukum penawaran menerangkan apabila harga sesuatu barang meningkat, kuantitas barang ditawar akan meningkat dan apabila harga sesuatu barang menurun, kuantitas barang yang ditawar akan menurun. Hukum ini menunjukkan wujud hubungan positif antara tingkat harga dan kuantitas barang yang ditawar. Hal ini disebabkan karena harga yang tinggi memberi keuntungan yang lebih kepada produsen, jadi produsen akan menawarkan lebih banyak barang. Harga yang tinggi menyebabkan produsen berpendapat barang tersebut sangat diminta oleh konsumen tetapi penawarannya kurang di pasaran. Produsen akan menambahkan penawaran untuk

¹²Abdurrohman Kasdi, *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*, Bisnis, Vol.4, No. 2, 2016, h.22.

¹³ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar edisi III*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010, h.85.

memenuhi permintaan.¹⁴ Ayat yang berkaitan dengan penawaran adalah Q.S. Ibrahim ayat 32-34:

اللَّهُ الَّذِي خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ ۗ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْفُلْكَ لِتَجْرِيَ فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ ۗ وَسَخَّرَ لَكُمْ الْأَنْهَارَ ﴿٣٢﴾ وَسَخَّرَ لَكُمُ الشَّمْسَ وَالْقَمَرَ دَائِبَيْنِ ۗ وَسَخَّرَ لَكُمُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ﴿٣٣﴾ وَءَاتَيْنَاكُمْ مِنْ كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ ۚ وَإِنْ تَعُدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تَحْصُوهَا ۗ إِنَّ الْإِنْسَانَ لَظَلُومٌ كَفَّارٌ ﴿٣٤﴾

“32. Allah-lah yang telah menciptakan langit dan bumi dan menurunkan air hujan dari langit, kemudian Dia mengeluarkan dengan air hujan itu berbagai buah-buahan menjadi rezki untukmu; dan Dia telah menundukkan bahtera bagimu supaya bahtera itu, berlayar di lautan dengan kehendak-Nya, dan Dia telah menundukkan (pula) bagimu sungai-sungai.

33. Dan Dia telah menundukkan (pula) bagimu matahari dan bulan yang terus menerus beredar (dalam orbitnya); dan telah menundukkan bagimu malam dan siang.

34. Dan Dia telah memberikan kepadamu (keperluanmu) dan segala apa yang kamu mohonkan kepadanya. dan jika kamu menghitung nikmat Allah, tidaklah dapat kamu

¹⁴An'im Fattach, *Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam*, Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Vol. II No.3, 2017, h.456.

menghinggakannya. Sesungguhnya manusia itu, sangat zalim dan sangat mengingkari (nikmat Allah).”

Masyarakat pada masa Ibn Taimiyah beranggapan bahwa peningkatan harga merupakan akibat dari ketidakadilan dan tindakan melanggar hukum dari pihak penjual atau mungkin sebagai akibat manipulasi pasar. Anggapan ini dibantah oleh Ibn Taimiyah. Dengan tegas Ia mengatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Menurut Ibn Taimiyah, penawaran bisa datang dari produksi domestik dan impor. Perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan permintaan sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan.¹⁵

Jumlah penawaran (*quantity supplied*) dari barang dan jasa adalah banyaknya barang atau jasa yang bersedia dijual oleh penjual. Ada banyak faktor yang menentukan jumlah penawaran, namun harga merupakan faktor terpenting, karena jumlah penawaran naik ketika harga tinggi dan turun ketika harga rendah, dapat dikatakan jumlah penawaran berhubungan positif dengan harga

¹⁵Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010, h. 144.

barang. Hubungan antara harga dan jumlah penawaran disebut hukum penawaran (*law of supply*).¹⁶

b. Kurva penawaran

Kurva penawaran (*supply curve*) adalah suatu kurva yang menggambarkan sifat hubungan antara tingkat harga barang tertentu dengan jumlah barang yang ditawarkan pada berbagai alternative harga.¹⁷ Pada umumnya kurva penawaran akan naik dari kiri bawah ke kanan atas. Berarti arah pergerakannya berlawanan dengan arah pergerakan kurva permintaan. Bentuk kurva penawaran bersifat seperti itu karena terdapat hubungan yang positif di antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan, yaitu semakin tinggi harga, semakin banyak jumlah yang ditawarkan.¹⁸

¹⁶ N. Gregory Mankin, dkk. *Pengantar Ekonomi Mikro*, Jakarta: Salemba Empat, 2014, h.70.

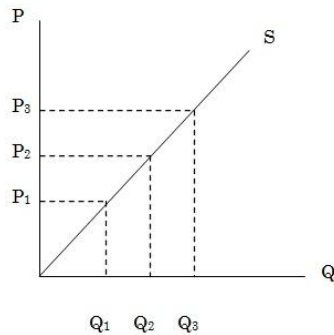
¹⁷ Soeharno, *Teori Mikro Ekonomi*, Yogyakarta, Andi Offset, 2007, h. 19.

¹⁸ Sadono Sukirno. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012, h. 87.

Adapun bentuk kurva penawaran sebagai berikut:

Gambar 2.1

Kurva Penawaran



19

Keterangan:

P (*Price*) = Harga dari barang yang ditawarkan

Q (*Quantity*) = Kuantitas atau jumlah barang yang ditawarkan

S (*Supply*) = Penawaran

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran

1) Faktor-faktor lain yang mempengaruhi penawaran antara lain:

a) Harga input/ bahan baku

Ketika harga dari satu atau lebih bahan baku naik, produksi menjadi kurang menguntungkan.²⁰

b) Harga Barang Lain

Barang lain merupakan barang pengganti yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Barang-barang seperti itu dapat menimbulkan pengaruh yang penting kepada penawaran suatu barang.

c) Biaya untuk memperoleh faktor produksi

Pembayaran kepada faktor produksi merupakan pengeluaran yang sangat penting dalam proses produksi berbagai perusahaan. Pengeluaran tersebut mempunyai peranan yang sangat besar dalam menentukan biaya produksi. Tanpa adanya kenaikan produktifitas dan efisiensi, kenaikan harga faktor-faktor produksi akan menaikkan biaya produksi. Di beberapa perusahaan kenaikan pengeluaran untuk memperoleh faktor-faktor produksi akan menyebabkan biaya produksi melebihi hasil penjualannya dan mereka mengalami kerugian. Ini dapat menimbulkan penurunan usaha

²⁰N. Gregory Mankin, dkk. Pengantar Ekonomi Mikro, ...,h.71.

tersebut dan jumlah penawaran barang menjadi berkurang.

d) Tujuan Perusahaan

Dalam teori ekonomi selalu dimisalkan perusahaan berusaha memaksimalkan keuntungan. Dengan permisalan ini setiap perusahaan tidak berusaha untuk menggunakan kapasitas memproduksinya secara maksimal, tetapi akan menggunakannya pada tingkat kapasitas yang memaksimumkan keuntungannya. Dalam prakteknya perusahaan-perusahaan banyak yang mempunyai tujuan lain. Ada perusahaan yang tidak mau menanggung risiko dan untuk itu mereka melakukan kekuatan yang lebih aman walaupun keuntungannya lebih kecil. Adapula perusahaan, seperti perusahaan yang dimiliki pemerintah, lebih menekankan mencapai produksi yang maksimal daripada keuntungan yang maksimal. Tujuan yang berbeda-beda tersebut menimbulkan efek yang berbeda terhadap penentuan tingkat produksi. Dengan demikian penawaran suatu barang akan berbeda sifatnya

sekiranya terjadi perubahan dalam tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

e) Tingkat Teknologi

Tingkat teknologi memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan banyaknya jumlah barang yang dapat ditawarkan. Kenaikan produksi dan perkembangan ekonomi yang pesat diberbagai Negara terutama disebabkan oleh pengguna teknologi yang semakin modern. Kemajuan teknologi dapat mengurangi biaya produksi, mempertinggi produktifitas, mempertinggi mutu barang, dan menciptakan barang-barang yang baru. Dalam hubungannya dengan penawaran suatu barang, kemajuan teknologi menimbulkan dua efek berikut: produksi dapat ditambah dengan lebih cepat dan biaya produksi semakin murah.²¹

2) Faktor-Faktor penawaran dalam Islam

a) Maslahat

Pengaruh maslahat terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat

²¹ Sadono Sukirno. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012, h.88.

keimanan dari produsen. Jika masalah yang terkandung dalam barang yang diproduksi semakin meningkat maka produsen muslim akan memperbanyak jumlah produksinya.

b) Keuntungan

Keuntungan merupakan bagian dari masalah karena dapat mengakumulasi modal yang pada akhirnya dapat digunakan untuk berbagai aktifitas lainnya. Dengan kata lain, keuntungan akan menjadi tambahan modal guna memperoleh masalah lebih besar lagi untuk mencapai falah.

Dalam ekonomi Islam diketahui bahwa ada 4 hal yang dilarang dalam menjalankan aktivitas ekonomi, yaitu: *mafsadah*, *gharar*, *maisyir*, dan transaksi riba. Keempat tindakan yang dilarang tersebut sebagai tindakan yang menyebabkan kerusakan sebagai akibat yang melekat dari suatu aktivitas produksi yang hanya memperhatikan keuntungan semata.²²

²² Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Ekklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Predana Media Group, 2006, h. 62.

B. Persediaan

1. Pengertian Persediaan

Persediaan adalah bahan atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari suatu peralatan atau mesin. Persediaan dapat berupa bahan mentah, bahan pembantu, barang dalam proses, barang jadi ataupun suku cadang. Bisa dikatakan tidak ada perusahaan yang beroperasi tanpa persediaan, meskipun sebenarnya persediaan hanyalah suatu sumber dana yang menganggur, karena sebelum persediaan digunakan berarti dana yang terikat di dalamnya tidak dapat digunakan untuk keperluan lain. Begitu pentingnya persediaan ini sehingga para akuntan memasukkannya dalam neraca sebagai salah satu pos aktiva lancar.²³

Sebagai salah satu aset penting dalam perusahaan karena biasanya mempunyai nilai yang cukup besar serta mempunyai pengaruh terhadap besar kecilnya biaya operasi perencanaan dan pengendalian

²³ Eddy Herjanto, *Manajemen Operasi Edisi Ketiga*, Jakarta: Grafindo, 2015, h. 237.

persediaan merupakan suatu kegiatan penting yang mendapat perhatian khusus dari manajemen perusahaan.²⁴

2. Tujuan pengendalian persediaan

Tujuan dari pengendalian persediaan antara lain:

- a. Menjaga agar barang dagangan jangan sampai kekurangan.
- b. Menjaga agar perusahaan jangan sampai menghentikan kegiatannya.
- c. Menjaga agar perusahaan jangan sampai mengecewakan langganannya.
- d. Mengatur jangan sampai jumlah pengadaan barang dagangan kekurangan atau kelebihan.²⁵

3. Fungsi Persediaan

Beberapa fungsi penting yang dikandung oleh persediaan dalam memenuhi kebutuhan perusahaan, antara lain sebagai berikut:

- a. Menghilangkan resiko keterlambatan pengiriman bahan baku atau barang yang dibutuhkan perusahaan.
- b. Menghilangkan risiko jika material yang dipesan tidak baik sehingga harus dikembalikan.

²⁴ Eddy Herjanto, *Sains Manajemen*, Jakarta: Grafindo, 2015, h.225.

²⁵ Eric Damanik, *Pengertian Persediaan Bahan Baku*, e-book, Kumpulan Ilmu, 2016, h.1.

- c. Menghilangkan risiko terhadap kenaikan harga barang atau inflasi.
- d. Untuk menyimpan bahan baku yang dihasilkan secara musiman sehingga perusahaan tidak akan kesulitan jika bahan itu tidak tersedia pasaran.
- e. Mendapatkan keuntungan dari pembelian berdasarkan diskon kuantitas.
- f. Memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan tersedianya barang yang diperlukan.²⁶

4. Jenis persediaan

Persediaan dapat dikelompokkan ke dalam empat jenis yaitu:

- a. *Fluctuation stock*, merupakan persediaan yang dimaksudkan untuk menjaga terjadinya fluktuasi permintaan yang tidak diperkirakan sebelumnya dan untuk mengatasi bila terjadi kesalahan atau penyimpangan dalam prakiraan penjualan, waktu produksi atau pengiriman barang.
- b. *Anticipation stock*, merupakan persediaan untuk menghadapi permintaan yang dapat diramalkan, misalnya pada musim permintaantinggi, tetapi kapasitas produksi pada saat itu tidak mampu

²⁶Eddy Herjanto, *Sains Manajemen*, Jakarta: Grafindo, 2015, h.226.

memenuhi permintaan. Persediaan ini juga dimaksudkan untuk menjaga kemungkinan sukarnya diperoleh bahan baku sehingga tidak mengakibatkan terhentinya produksi.

- c. *Lot size inventory*, merupakan persediaan yang diadakan dalam jumlah yang lebih besar daripada kebutuhan pada saat itu. Persediaan dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dari harga barang (berupa diskon) karena membeli dalam jumlah yang besar, atau untuk mendapatkan penghematan dari biaya pengangkutan per unit yang lebih rendah.
- d. *Pipeline inventory*, merupakan persediaan yang dalam proses pengiriman dari tempat asal ke tempat dimana barang itu akan digunakan. Misalnya barang yang dikirim dari pabrik menuju tempat penjualan yang dapat memakan waktu beberapa hari atau minggu.²⁷

Perusahaan manufaktur menggunakan dua jenis persediaan yaitu:

- a. Persediaan bahan baku (*materials inventory*), dimana biaya dari pasokan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi disimpan. Persediaan bahan baku menyimpan biaya pasokan bahan baku

²⁷ Eddy Herjanto, *Manajemen Operasi Edisi Ketiga*, Jakarta: Grafindo, 2015, h. 237.

yang digunakan pada proses produksi atau dalam menyediakan jasa.

- b. Persediaan barang dalam proses (*work in process – WIP inventory*), yang berisi semua biaya yang dimasukkan ke dalam proses produksi produk yang sudah berjalan tapi belum selesai.²⁸

C. Etika dalam Jual Beli

Etika dalam jual beli diterapkan dengan mengacu pada tiga kerangka pokok, antara lain:

1. Kebebasan berekonomi

Kebebasan berekonomi adalah seseorang atau kelompok memiliki kewenangan absolut dalam melakukan jual beli. Ia berhak menjual belikan harta kekayaannya tanpa ada paksaan dari orang lain. Pengakuan Islam terhadap hak-hak individu dan kelompok dalam memanfaatkan hartanya sama bijaknya dalam hal kepemilikan seseorang atau kelompok. Kebebasan memiliki jalan yang harus ditaati oleh manusia dalam rangka menciptakan ketertiban dan kesejahteraan bagi manusia itu sendiri. Pentingnya sebuah kerelaan dalam sebuah transaksi untuk menghindari praktik-praktik pemaksaan, penipuan dan kebohongan.

²⁸ Blocher, dkk, *Manajemen Biaya Penekanan Strategis*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h.121.

2. Keadilan

Keadilan disini lebih ditekankan pada harga, yakni equilibrium price (harga yang adil). Harga yang adil dalam perspektif ekonomi Islam adalah harga yang tidak menimbulkan dampak negative (bahaya) ataupun kerugian bagi para pelaku pasar, baik dari sisi penjual maupun pembeli.

3. Perilaku yang diperintahkan dan dipuji

Etika bisnis dalam kaitannya dengan perilaku penjualan dan pembelian di tuntun Islam untuk berperilaku jujur, amanah, fathonah dan tidak ada pihak yang dirugikan. membuat perjanjian di dalam bisnis maka perjanjian tersebut harus ditepati. Jika dititipi amanah oleh salah satu pihak maka amanah tersebut benar-benar dipegang teguh dan berusaha sekuat mungkin untuk melaksanakan amanah.²⁹

Pendapat lain mengenai etika dalam jual beli yang dijelaskan oleh Ulama' ada enam, antara lain:

1. Tidak mengandung penipuan dalam memperoleh keuntungan. Penipuan (*al-khida'*) merupakan perbuatan yang diharamkan hukumnya dalam semua agama dan harus dihindari.
2. Jujur dalam bermuamalah (*shidq al-muamalah*), yaitu menjelaskan kualitas dan kuantitas objek secara benar (tidak dengan berbohong dalam menjelaskan spesifikasi benda yang

²⁹ Dede Nurrohman, *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Teras, 2011, 63-65.

dijadikan objek jual beli). Imam al-Tirmidzi meriwayatkan hadis dari Rifa'ah yang menjelaskan Rasulullah Saw. Bersabda bahwa para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai para pendosa, kecuali yang bertaqwa kepada Allah, ihsan dan jujur dalam bermuamalah.

3. Lemah lembut (*al-samahah*) dalam bermuamalah. *Al-samahah* dijelaskan sebagai jual beli yang berbanding lurus dengan kualitas objek jual beli. Kualitas barang yang tinggi diperjualbelikan dengan harga yang rendah. Imam Bukhari meriwayatkan hadis dari Jabir yang menjelaskan sabda Rasulullah Saw. yang menyatakan bahwa Allah Swt. merahmati orang yang lemah lembut ketika menjual barang, membeli barang dan menagih utang.
4. Menghindari sumpah meskipun pedagang tersebut benar dan jujur. Jual beli harus menghindari sumpah dari pembeli dalam menjelaskan kualitas, kuantitas, sifat, dan jenis barang yang dijual. Untuk menghindari dari sumpah dalam jual beli, dianjurkan untuk mengucapkan kalimat basmalah pada awal proses transaksi jual beli.
5. Banyak bersedekah (*katsrat al-shadaqah*). Pedagang dianjurkan banyak bersedekah sebagai *kafarat* atas kesalahan yang telah dilakukannya secara tidak sengaja yang berupa sumpah, menyembunyikan kecacatan barang (*kitman al-'aib*), atau buruknya akhlak ketika melayani pembeli. Imam

Turmudzi, Abu Daud, dan Ibn Majah meriwayatkan hadis dari Qaisy Ibn Abi Girzah yang menjelaskan sabda Rasulullah Saw. bahwa setan dan dosa menyertai jual beli, pedagang diperintah untuk bersedekah sebagai kafarat-nya.

6. Penulisan hutang disertai saksi. Jual beli yang dilakukan secara tidak tunai sehingga terjadinya piutang dianjurkan agar piutang tersebut untuk dicatat jumlahnya dan dianjurkan pula ada saksi dalam transaksi jual beli tersebut.³⁰

D. NILAI WAKTU UANG

Sistem ekonomi mengakui bahwa uang memiliki nilai waktu. Uang dimasa sekarang memiliki nilai yang berbeda dengan uang pada masa depan. Sejumlah uang di tangan seseorang pada saat ini lebih bernilai dari jumlah yang sama dimasa depan. Hal ini dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa uang sebesar satu rupiah yang diterima saat ini lebih bernilai dibandingkan satu rupiah yang baru akan diterima di masa depan. Dengan adanya perbedaan nilai uang pada waktu yang berbeda maka uang dianggap memiliki nilai waktu (*time value of money*).³¹

³⁰ Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Mu'amalah Maliyah Akad Jual Beli*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2016, h.7-9.

³¹ Rini Elvira, *Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Nilai Waktu Uang*, Jurnal, Bengkulu: Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, h. 4.

Definisi yang sering digunakan untuk menjelaskan pengertian nilai waktu uang (*time value of money*) adalah “*A dollar today is worth more than a dollar in the future because a dollar today can be invested to get a return*”. Definisi ini mengandung arti bahwa uang saat ini selalu lebih berharga dibandingkan dengan uang pada saat yang akan datang, karena uang yang akan diterima saat ini dapat diinvestasikan untuk memperoleh hasil yang lebih besar dimasa yang akan datang.³²

Ada beberapa alasan yang mendasari munculnya konsep nilai waktu uang, yaitu:

1. *Presence of investment*, dengan memasukkan tingkat nilai inflasi dalam perekonomian. Misalnya tingkat inflasi sebesar 10% per tahun. Seseorang dapat membeli barang pada hari ini hanya dengan membayar Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah), namun bila membelinya tahun depan, maka seseorang tersebut harus membayar sebesar Rp.1.100.00,- (satu juta seratus ribu rupiah) dengan barang yang sama.
2. *Preference present consumption to future consumption*. Apabila tingkat inflasi sama dengan nol, sehingga seseorang dapat membeli sebuah barang dengan harga Rp.1.00.000,- (satu juta rupiah), pada masa yang akan

³² Sadono Sukino, *Makro Ekonomi Teori Pengantar*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, h. 300.

datang. Bagi kebanyakan orang, lebih suka membeli barang saat ini dibanding dimasa depan walaupun dengan harga yang sama.

3. Aspek risiko (ketidakpastian) atas uang yang diterima dimasa datang. Kehidupan manusia dimasa datang tidak pasti, sedangkan uang yang diterima saat ini sangat jelas dan pasti.
4. Adanya *opportunity cost* (biaya kehilangan kesempatan), yang terjadi karena tidak memiliki uang lebih awal untuk diinvestasikan. Jika uang tersebut diterima lebih awal, maka dapat digunakan untuk kegiatan investasi yang akan memungkinkan untuk mendapatkan keuntungan. Namun jika terjadi penundaan penerimaan uang maka dapat diartikan sebagai kehilangan peluang untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam sistem ekonomi konvensional, konsep nilai waktu uang memiliki pengaruh signifikan dalam pengelolaan berbagai aktivitas ekonomi. Konsep nilai waktu uang berpengaruh banyak pada berbagai keputusan dan teknik keuangan, seperti keputusan investasi (penganggaran modal), biaya modal struktur modal, dan lain-lainnya. Seperti halnya dalam ekonomi konvensional yang melakukan banyak aktivitas ekonomi, dalam ekonomi Islam juga melakukan banyak aktivitas ekonomi yang sama. Namun dalam menjalankan aktivitas ekonomi Islam memiliki prinsip dan

sumber hukum yang berbeda dengan ekonomi konvensional. Setiap aktivitas yang dilakukan dalam ekonomi Islam selalu bersumber dari hukum Islam, baik Al-Qur'an, hadis maupun dari pemilikan cendekiawan muslim.³³

E. Kebutuhan Manusia Dalam Teori Ekonomi

Ekonomi merupakan aktifitas kegiatan manusia di muka bumi ini, sehingga kemudian timbul motif ekonomi, yaitu keinginan seseorang untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam kehidupan sehari-hari orang cenderung menyamakan kebutuhan (*needs*) dengan keinginan (*wants*). Terkadang orang menyebutkan sesuatu sebagai kebutuhan yang harus dipenuhi segera, padahal sesuatu tersebut berupa keinginan yang bisa saja ditunda.

Meningkatnya jenis volume produk industri memudahkan masyarakat bersifat konsumtif dan materialistis. Prilaku konsumtif ini menjadi kebiasaan semua masyarakat dari berbagai kelas sosial. Implikasi sikap konsumtif ini dapat membuat penghasilan masyarakat sebagian besar hanya untuk konsumsi, sehingga tidak ada nya tabungan investasi baik itu untuk dunia dan akhirat seperti zakat dan sebagainya. Kebutuhan manusia banyak dan beraneka

³³ Rini Elvira, *Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Nilai Waktu Uang*, Jurnal, Bengkulu: Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, h. 4.

ragam, bahkan tidak hanya beraneka ragam tetapi bertambah terus tidak ada habisnya sejalan dengan perkembangan peradaban dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Satu kebutuhan telah Anda penuhi, tentu akan datang lagi kebutuhan yang lainnya.

Kebutuhan adalah keinginan manusia terhadap barang dan jasa yang harus dipenuhi, dan jika tidak dipenuhi akan berpengaruh terhadap keberlangsungan hidupnya atau bisa menimbulkan dampak negative contohnya minum obat bagi orang yang sakit, makan nasi bagi orang yang lapar. Hal ini disebut sebagai kebutuhan karena apabila tidak dipenuhi maka bias menimbulkan dampak negatif seperti sakitnya bertambah parah atau kondisi tubuh yang tidak nyaman akibat rasa lapar. Keinginan manusia dapat dibedakan kepada dua bentuk yaitu keinginan yang disertai kemampuan untuk membeli barang dan jasa yang diinginkan dan keinginan yang tidak disertai kemampuan untuk membeli barang dan jasa yang diinginkan, keinginan yang disertai kemampuan untuk membeli dinamakan permintaan efektif.³⁴

³⁴ Rahmat Gunawijaya, *Kebutuhan Manusia Dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis dan Ekonomi Islam*, Al Maslahah, Vol. 13 No.1, 2017, h. 131.

BAB III
JUAL BELI HASIL PERKEBUNAN DI DESA SUKOREJO
KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG

A. Gambaran Umum Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang Jawa Tengah

1. Kondisi Geografis

Desa Sukorejo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang Provinsi Jawa Tengah. Terdiri dari 11 RT dan 3 Dusun, yaitu:

- a. Dusun Bandungan
- b. Dusun Kalenggangan
- c. Dusun Sukorejo

Luas wilayah Desa Sukorejo 275.186 Ha, yang terdiri dari:

- a. Sawah : 105,80 Ha
- b. Pekarangan : 45,50 Ha
- c. Tegalan atau ladang : 123,81 Ha

Letak Desa Sukorejo cukup strategis, berada di jalan utama antara Kecamatan Limpung dengan Kecamatan Tersono. Desa Sukorejo berhawa sejuk khas pegunungan dan memiliki beberapa sungai untuk keperluan warga dan mengairi sawah di wilayah desa, karena tidak dapat dipungkiri bahwa sebagian besar wilayah desa Sukorejo merupakan area pesawahan.

Desa Sukorejo memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Plumbon
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Lobang
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Ngaliyan
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tembok

2. Kondisi Demografis

Jumlah penduduk Desa Sukorejo per tahun 2017 adalah 2.286 orang yang terdiri dari 1.144 laki-laki, 1.142 perempuan, dan 751 kepala keluarga. Data jumlah penduduk Desa Sukorejo dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel I
Jumlah penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung
Kabupaten Batang Jawa Tengah
Tahun 2017

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah
1.	0 – 4	109
2.	5 – 9	147
3.	10 – 14	110
4.	15 – 19	105
5.	20 – 24	101

6.	25 – 29	135
7.	30 – 34	174
8.	35 – 39	169
9.	40 – 44	146
10.	45 – 49	130
11.	50 – 54	130
12.	55 – 59	121
13.	60 – 64	92
14.	65 – keatas	173

Sumber: Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD)
Tahun 2017

Dari tabel di atas dapat dilihat jumlah penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang adalah 2.286 jiwa, dengan jumlah penduduk terbesar terdapat pada usia 30 – 34 tahun yaitu 174 jiwa dan jumlah penduduk terkecil pada kelompok usia 60 – 64 yaitu 92 jiwa.

Tabel II
 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian Di Desa
 Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang
 Tahun 2017

No.	Mata pencaharian	Jumlah
1.	Belum bekerja	312 orang
2.	Mengurus rumah tangga	171 orang
3.	Pelajar/mahasiswa	275 orang
4.	Peternak	5 orang
5.	wiraswasta	285 orang
6.	Guru	32 orang
7.	Mubaligh/ustad	1 orang
8.	Bidan/perawat	2 orang
9.	Petani	468 orang
10.	Buruh tani	36 orang
11.	Buruh bangunan	84 orang
12.	Sopir	6 orang
13.	Tukang kayu	3 orang
14.	Pedagang	15 orang
15.	Pegawai Negeri Sipil	20 orang
16.	Pensiunan	7 orang

17.	TNI/Polri	4 orang
18.	Buruh harian lepas	86 orang

Sumber: Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD)
Tahun 2017

Dari data diatas dapat dilihat jumlah penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang bahwa mata pencaharian perbesar yaitu petani sebesar 486 orang. Dan profesi paling sedikit yaitu mubaligh atau ustad yaitu hanya ada satu orang. Sedangkan profesi penduduk yang lain, seperti yang belum bekerja ada 312 orang, mengurus rumah tangga 171 orang, pelajar atau mahasiswa 275 orang, peternak 5 orang, wiraswasta 285 orang, guru 32 orang, bidan atau perawat 2 orang, buruh tani 36 orang, buruh bangunan 84 orang, sopir 6 orang, tukang kayu 3 orang, pedagang 15 orang, Pegawai Negeri Sipil (PNS) 20 orang, pensiunan 7 orang, TNI atau Polri 4 orang, dan buruh harian lepas sebanyak 86 orang.

Di Desa Sukorejo mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani karena di Desa Sukorejo masih banyak lahan pertanian atau perkebunan yang dapat dimanfaatkan penduduk sebagai mata pencaharian sehari-hari.

Tabel III

Jumlah Penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung
Kabupaten Batang Berdasarkan Tingkat Pendidikan
Tahun 2017

No.	Tingkatan	Jumlah (orang)
1.	Belum sekolah	287
2.	Belum tamat SD sederajat	189
3.	Tamat SD sederajat	817
4.	Tamat SLTP sederajat	321
5.	Tamat SLTA sederajat	241
6.	Tamat DI/II	15
7.	Tamat D3	14
8.	Tamat S1	55
9.	Tamat S2	1
10.	Tamat S3	-

Sumber: Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD)
Tahun 2017

Dari data diatas dapat dilihat jumlah penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang berdasarkan tingkat pendidikan, bahwa tingkat pendidikan masyarakat paling banyak adalah tamat SD sederajat dengan jumlah 817 orang dan paling sedikit pada tingkat S2 yaitu hanya ada satu orang. Sedangkan tingkat pendidikan masyarakat yang lain seperti yang belum sekolah 287 orang, belum tamat SD sederajat 189 orang, tamat SLTP sederajat 321 orang, tamat SLTA sederajat 241 orang, tamat DI/II 15 orang, tamat D1-D3 14 orang, dan tamat S1 sebanyak 55 orang.

Pendidikan tersebut dapat ditempuh melalui jalur formal maupun non formal. Pendidikan dilaksanakan di sekolah negeri maupun swasta di lingkungan Desa Sukorejo. Adapun data sekolah formal maupun nonformal di Desa Sukorejo adalah sebagai berikut:

Tabel IV

Klasifikasi Tempat Pendidikan Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang Berdasarkan Jumlah Sekolah Tahun 2017

No.	Tempat Pendidikan	Jumlah
1.	TPQ	2 buah
2.	Madin	2 buah

3.	PAUD	1 buah
4.	TK	2 buah
5.	SD	1 buah
6.	MI	1 buah
7.	SLTP	-
8.	SLTA	-
9.	Akademi/Perguruan Tinggi	-

Sumber: Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD)
Tahun 2017

Dari data diatas bahwa Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang memiliki fasilitas pendidikan dari pendidikan agama sampai pendidikan umum, namun belum lengkap karena dalam pendidikan umum hanya ada SD belum ada SLTP dan SLTA.

Tabel V
 Jumlah Penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung
 Kabupaten Batang Berdasarkan Status Agama
 Tahun 2017

No.	Agama yang dianut	Jumlah
1.	Islam	2.286 jiwa
2.	Budha	-
3.	Kristen	-
4.	Hindu	-
5.	Katolik	-

Sumber: Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD)
 Tahun 2017

Berdasarkan data diatas bahwa penduduk Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang 100 % memeluk agama Islam.

3. Visi dan Misi Desa Sukorejo

a. Visi

Visi adalah suatu gambaran yang menantang tentang keadaan masa depan yang diinginkan dengan

melihat potensi dan kebutuhan desa. Penyusunan Desa Sukorejo ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif, melibatkan pihak-pihak yang berkepentingan di Desa Sukorejo seperti pemerintah Desa, BPD, tokoh masyarakat, tokoh agama, lembaga masyarakat desa, dan masyarakat Desa Sukorejo pada umumnya. Pertimbangan kondisi eksternal di desa seperti satuan kerja wilayah pembangunan di Kecamatan Limpung mempunyai titik sektor pertanian, dan Desa Sukorejo merupakan daerah pertanian, berdasarkan pertimbangan diatas maka visi Desa Sukorejo adalah:

**“Mencapai Masyarakat Desa Sukorejo Yang Maju,
Makmur, Dan Sejahtera Serta Mandiri Di Bidang
Ekonomi”**

b. Misi

Selain menyusun visi juga telah ditetapkan misi-misi yang memuat sesuatu pernyataan yang harus dilaksanakan oleh Desa Sukorejo agar tercapainya visi desa tersebut. Pernyataan visi kemudian dijabarkan ke dalam misi agar dapat dioperasikan/dikerjakan. Sebagaimana penyusunan visi, misi pun dalam penyusunannya menggunakan pendekatan partisipatif dan pertimbangan potensi dan kebutuhan desa, sebagaimana

proses yang dilakukan maka misi Desa Sukorejo adalah sebagai berikut:

- 1) Menyelenggarakan pemerintahan yang transparan, akuntabilitas, partisipatif dan responsif.
- 2) Membangun sarana dan prasarana berbasis pada ekonomi pertanian yang produktif.
- 3) Memberdayakan peran wanita dan pemuda serta meningkatkan taraf hidup warga miskin.
- 4) Membangun pola hidup sehat melalui pemberdayaan Forum Kesehatan Desa (FKD).
- 5) Menciptakan kondisi lingkungan yang kondusif dan agamis.¹

B. Sistem *Kontrak* dalam Jual Beli Hasil Perkebunan Di Desa Sukorejo

Jual beli merupakan suatu aktivitas yang tidak bisa dipisahkan dari kehidupan manusia. Seiring berkembangnya zaman maka model transaksi pun semakin berkembang dan beragam yang tentunya tidak melanggar aturan-aturan dalam Islam. Bagaimanapun secara dasarnya segala bentuk transaksi itu boleh dilakukan, sebagaimana dijelaskan pada kaidah hukum berikut ini :

أَلْأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

¹ Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD) Tahun 2017

“hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharaman.”²

Maksud dari kaidah tersebut adalah semua bentuk transaksi muamalah pada dasarnya diperbolehkan, seperti jual beli, gadai, sewa-menyewa dan akad kejasama, kecuali ada dalil yang secara tegas mengharamkannya karena mengandung kemudharatan, riba dan perjudian. Al-Qur’an sebagai sumber utama dalam hukum Islam juga telah menjelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba sebagaimana yang telah dijelaskan dalam firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

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

“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

² A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam Dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*, Jakarta: Kencana, 2011.

(terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”³

Dalam ayat tersebut disebutkan bahwa Allah menghalalkan adanya jual beli dan mengharamkan riba. Maka jual beli harus dilakukan sesuai dengan aturan Islam. Apabila praktek jual beli tidak sesuai dengan aturan yang telah ditentukan oleh agama, maka jual beli yang dilakukan tidak sah.

Masyarakat Desa Sukorejo merupakan desa dengan penduduk seluruhnya beragama Islam dengan budaya Jawa yang sangat erat dalam kehidupan sehari-hari, hal ini terbukti dengan adanya kegiatan-kegiatan keagamaan seperti, manaqiban, tahlilan keliling, pengajian, tetapi masih ada unsur adat Jawa seperti *suronan*, *wetonan*, *tinggepan* dan acara adat Jawa lainnya. Sifat saling membantu, tolong menolong, solidaritas yang tinggi, merupakan sifat khas masyarakat pedesaan. Begitupun dengan masyarakat desa Sukorejo, sifat klasik khas masyarakat pedesaan masih sangat melekat di kehidupannya. Hal tersebut berdampak pada aktivitas masyarakat sehari-hari, sebagai contohnya adalah dalam hal jual beli.

Pada umumnya, masyarakat Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang mata pencaharian utamanya adalah petani padi dan sayur dan ibu-ibu Desa Sukorejo mata

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Jumanatul Ali ART, H. 77.

pencaharian utamanya adalah buruh pembuatan emping melinjo, karena memang Kecamatan Limpung merupakan sentral pembuatan emping melinjo. Desa Sukorejo juga memiliki area perkebunan atau ladang yang cukup luas yang perorangnya memiliki lahan antara 5 m² hingga 1Ha perorang.⁴

Pemanfaatan lahan perkebunan masyarakat di Desa Sukorejo biasanya ditanami pohon sengon jika yang diambil manfaatnya batang pohonnya atau kayu dan jika yang diambil manfaatnya adalah buahnya maka perkebunan ditanami seperti pohon jengkol, petai, pisang, durian, rambutan, cengkeh, mangga, nangka, dan melinjo. Namun masyarakat lebih condong memilih memanfaatkan lahan perkebunannya untuk ditanami pohon yang menghasilkan buah, hal ini dikarenakan hasil perkebunannya bisa dirasakan setiap tahun atau setiap kali musim panen. Meskipun perkebunan bukan merupakan komoditas utama, tetapi buah yang dihasilkan dari perkebunan cukup melimpah dan beragam. Penjualan yang sangat mudah juga menjadi alasan masyarakat mengapa masyarakat juga menanam pohon di perkebunan mereka. Salah satu sistem jual beli yang digunakan masyarakat dalam melakukan jual beli hasil perkebunan ini adalah sistem *kontrak*.⁵

⁴ Wawancara dengan Bapak Nasution selaku Sekretaris Desa Sukorejo pada tanggal 8 Januari 2019

⁵ Wawancara dengan Bapak Kholib (penjual hasil perkebunan) pada tanggal 11 Januari 2019 .

Kontrak merupakan sistem jual beli antara dua pihak, dimana salah satu pihak bertindak sebagai penjual (pemilik pohon) dan pihak lainnya sebagai pembeli, dengan satu kali akad untuk beberapa kali musim panen. Maksudnya dalam akad jual beli tersebut tidak hanya untuk satu kali panen namun untuk waktu panen selanjutnya dengan jangka waktu pembelian buah antara 2-5 tahun tergantung kesepakatan kedua belah pihak dengan pembayaran dilaksanakan pada saat waktu akad.

Adapun mengenai harga, dalam jual beli sistem *kontrak* lebih rendah dari pada harga jual beli biasa. Ada dua cara dalam menentukan harga pada jual beli system kontrak. *Pertama*, harga beli hasil perkebunan berbeda tiap musim, maksudnya musim pertama harganya cenderung lebih tinggi dibanding dengan harga pada musim selanjutnya. *Kedua*, dengan cara perhitungan harga yang dibeli dengan sistem *kontrak* $\frac{1}{3}$ dari harga asli ketika membeli secara tunai, misalnya, transaksi jual beli sistem *kontrak* ketika A menjual buah jengkol kepada B dengan sistem jual beli biasa, harga yang telah disepakati sebesar Rp 1.500.000,- untuk satu pohon atau dalam waktu satu kali panen. Namun ketika A menjual buah jengkol kepada B dengan jual beli sistem *kontrak* dengan jangka waktu 4 tahun, maka harga yang disepakati setiap kali panen adalah $\frac{1}{3}$ dari harga jual beli biasa atau jual beli tunai, yaitu Rp 500.000,- untuk satu kali panen. Apabila jangka waktu yang disepakati selama 4 tahun, maka Rp 500.000

dikalikan 4 tahun menjadi Rp 2.000.000,- untuk 4 kali panen atau 4 tahun.⁶

Dalam praktek jual beli ini, penjual dan pembeli sama-sama tidak pasti dalam hal keuntungannya, ada kemungkinan penjual lebih untung dari pembeli, begitupun sebaliknya pembeli lebih untung dari penjual dan tidak menutup kemungkinan keduanya sama-sama untung maupun rugi. Hal ini terjadi karena penjual menjual hasil perkebunan sebelum masa panen, penjual dan pembeli dalam penetapan harga hanya mengira-ngira dan disesuaikan dengan hasil panen pada musim-musim sebelumnya.⁷

Ada dua cara dalam melakukan transaksi jual beli, yaitu: *Pertama*, pemilik pohon (penjual) yang menawarkan kepada pedagang (pembeli) yang akan membeli hasil perkebunan yang dimilikinya. *Kedua*, pedagang (pembeli) yang datang ke pemilik pohon untuk membeli hasil perkebunannya, namun dalam transaksi jual beli sistem *kontrak* ini sebagian besar pemilik kebunlah yang menawarkan hasil perkebunannya kepada pembeli (pedagang). Karena biasanya orang yang melakukan transaksi jual beli sistem *kontrak* adalah pihak yang sedang kekurangan dalam keuangan dan membutuhkan uang dengan segera.

⁶Wawancara dengan bapak Zaenal Abidin (pembeli buah dengan sistem *kontrak*), pada tanggal 10 November 2018.

⁷Wawancara dengan Bapak Ma'ani (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

Sebelum harga disepakati maka harus dilakukan proses penaksiran atau penentuan harga terlebih dahulu guna memperoleh harga yang adil bagi kedua belah pihak. Biasanya yang melakukan penaksiran tersebut adalah dari pihak pembeli (pedagang) karena pembeli dianggap lebih berpengalaman dan mengetahui dalam hal penaksiran. Penaksiran dilakukan dengan cara antara lain melihat kualitas dan kuantitas hasil perkebunan pada musim sebelumnya, besar kecilnya ukuran pohon (dapat diperkirakan semakin besar pohon maka kuantitas buah yang dihasilkan akan semakin banyak), dan lokasi kebun pun dapat mempengaruhi penaksiran karena semakin strategis lokasi kebun maka semakin tinggi pula harga belinya, begitu pula sebaliknya.

Setelah dilakukan proses penaksiran, maka selanjutnya adalah proses penetapan harga. Setelah kedua belah pihak telah sepakat dalam penetapan harga dan berapa musim hasil perkebunan yang akan dibeli, maka pembeli langsung membayar pada saat itu sesuai dengan harga yang ditetapkan dan berapa musim yang akan dibeli. Pada saat itu juga buah hasil perkebunan sah dimiliki oleh pembeli untuk beberapa tahun sesuai kesepakatan.⁸

Ketentuan umum dalam jual beli hasil perkebunan sistem *kontrak*:

⁸Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

1) Pihak yang bertransaksi

Pihak yang bertransaksi dalam jual beli sistem *kontrak* ini sama seperti jual beli pada umumnya, yaitu penjual dan pembeli.

a) Penjual

Penjual merupakan pihak yang menawarkan hasil perkebunannya, bisa juga disebut pemilik pohon. Penjual biasanya menawarkan hasil perkebunannya sendiri kepada pembeli dengan alasan kebutuhan ekonomi. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Nur Hamid beliau pekerjaan sehari-harinya merupakan buruh tani.

*“Saya menjual pete dengan sistem kontrak ya karena kebutuhan, untuk membayar sekolah anak, kondangan, untuk makan juga karena penghasilan saya setiap hari tidak menentu, sebenarnya kalau dipikir-pikir ya mending jual secara tunai, tapi kan kalau tunai harus menunggu masa panen, dan itu masih lama sedangkan saya butuh uangnya segera”.*⁹

b) Pembeli

Pembeli merupakan pihak yang membeli hasil perkebunan dari penjual. Pembeli disini bukanlah konsumen langsung, melainkan mereka adalah para pedagang yang akan menjual hasil perkebunan

⁹ Wawancara dengan Bapak Nur Hamid (penjual hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019

tersebut kepada penjual yang ada di pasar. Dalam jual beli sistem *kontrak* pembeli tidak mencari pemilik buah untuk dibelinya seperti biasanya, namun pemilik buah lah yang datang sendiri untuk menawarkan hasil perkebunannya untuk dijual karena kebutuhan ekonomi seperti yang telah dijelaskan di atas.¹⁰

2) Harga

Dalam penentuan harga pada jual beli sistem *kontrak* berbeda dengan jual beli tunai seperti biasa, jika dalam jual beli tunai harga ditetapkan berdasarkan harga pasaran pada musim tersebut sedangkan jual beli sistem *kontrak* buah hasil perkebunan dibeli dengan harga yang lebih rendah karena jangka waktu yang lebih lama. Perbandingan harga antara sistem *kontrak* dengan jual beli tunai adalah 1:3. Maksudnya harga barang yang dijual dengan sistem *kontrak* adalah 1/3 dari harga asli ketika pembeli membeli langsung pada saat waktu tertentu. seperti yang diungkapkan oleh Bapak Zaenal Abidin

“Harga beli pada jual beli kontrak itu sekitar 1/3 dari harga beli jual beli biasa, seperti contohnya saya membeli buah durian untuk 4 kali panen, saya beli dengan harga Rp 1.200.000,- . Apabila dibagi 4 kali musim panen maka setiap kali musim panen buah durian dibeli dengan harga

¹⁰Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

*Rp 300.000,-. soalnya biasanya sekali panen saya membelinya secara tunai sekitar harga Rp 900.000,-“.*¹¹

Namun tidak selamanya perbandingan harga jual sistem *kontrak* dengan jual beli tunai 1:3, ada juga yang perhitungannya potongan harga pada musim selanjutnya antara 30-50% sesuai dengan hasil panennya, namun dapat juga dibuat rata-rata yakni disamakan harga beli pada tahun pertama dengan tahun berikutnya dengan presentase 20-40% dari harga jual beli secara tunai. Seperti hasil wawancara dengan Bapak Asrofi yang mengemukakan bahwa

*“Saya baru saja kemarin membeli 2 pohon buah jengkol menggunakan sistem kontrak, harga yang disepakati Rp 2.850.000,- dengan jangka waktu 3 kali masa panen. Berarti jika dihitung harga sekali panen adalah Rp 950.000,-dengan asumsi sekali panen pendapatan Rp 2.300.000,-. Namun untuk hasil panen pohon jengkol tersebut biasanya sekali panen saya membelinya dengan harga Rp 1.700.000,- jika membeli secara tunai karena memang pohon pete tersebut buahnya sangat bagus, tapi kansaya belum mengetahui nanti hasil panennya seperti apa, karena belum berbuah”.*¹²

¹¹Wawancara dengan Bapak Zaenal Abidin (Pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 9 Januari 2019.

¹²Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

3) Barang yang diperjualbelikan

Barang yang diperjualbelikan dalam transaksi jual beli sistem *kontrak* ini merupakan buah hasil perkebunan warga Desa Sukorejo. Namun tidak semua buah dapat diperjual belikan, hanya buah yang selalu memiliki banyak permintaan walaupun lagi musim buah tersebut. Hasil perkebunan yang dapat dijual dengan sistem *kontrak* antara lain buah pete, jengkol, durian, cengkeh, dan nangka.¹³

Sistem jual beli *kontrak* terjadi karena adanya penjual yang memerlukan uang dalam jumlah tertentu dalam waktu secepatnya karena memiliki kebutuhan penting yang segera terpenuhi, selain itu pembeli juga membutuhkan hasil perkebunan untuk memenuhi permintaan pasar, karena pembeli di sini merupakan para pedagang yang nantinya hasil perkebunan tersebut akan dijual kembali ke pasar. Sistem *kontrak* ini dilakukan karena kebanyakan penjual dan pembeli sudah saling mengenal dan saling percaya satu sama lain.¹⁴

Bagi pihak penjual pemenuhan kebutuhan diartikan dalam kebutuhan financial, karena penjual menjual dagangannya untuk mendapatkan uang. Seperti dalam transaksi jual beli sistem *kontrak*, masyarakat menjual hasil perkebunannya karena untuk

¹³Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

¹⁴Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

memenuhi kebutuhan hidupnya. Pernyataan tersebut sesuai dengan penuturan dari beberapa informan

Bapak Nur Hamid penjual hasil perkebunan pete:

“saya menjual pete dengan sistem kontrak ya karena kebutuhan, untuk membayar sekolah anak, kondangan, untuk makan juga karena penghasilan saya setiap hari tidak menentu, sebenarnya kalau dipikir-pikir ya mending jual secara tunai, tapi kan kalau tunai harus menunggu masa panen, dan itu masih lama sedangkan saya butuh uangnya segera”.¹⁵

Bapak Tubari penjual hasil perkebunan jengkol:

“buah jengkol saya jual kontrak karena butuh uang untuk membayar hutang, saya sudah tua tidak punya apa-apa, tidak bisa bekerja untuk membayar hutang”.¹⁶

Bapak Kholib penjual hasil perkebunan durian :

“ya karena saya butuh uang mbak, kalo dipikir ya sebenarnya mending saya jual langsung ketika durian sudah matang karena mendapatkan uang lebih banyak, tapi kalau menunggu panen kan lama”.¹⁷

Sedangkan pemenuhan kebutuhan bagi pembeli merupakan untuk memenuhi kebutuhan pasar, karena pembeli disini bukan

¹⁵Wawancara dengan Bapak Nur Hamid (penjual hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

¹⁶Wawancara dengan Bapak Tubari (penjual hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

¹⁷Wawancara dengan Bapak Kholib (penjual hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

konsumen tetapi pedagang yang membeli hasil perkebunan dari penjual untuk dijual kembali kepada konsumen. Hal ini sesuai pernyataan dari beberapa informan yang merupakan pembeli hasil perkebunan:

Bapak Zaenal Abidin (Pembeli buah hasil perkebunan):

*“Yang saya beli itu buah yang selalu laku dipasar mbak, walaupun lagi musim buah tersebut seperti jengkol, pete, durian, dan cengkeh, dulu saya juga membeli buah mangga dan rambutan dengan system kontrak, tetapi saya rugi karena harganya anjlok dan buahnya hampir tidak laku dipasaran karena kan rata-rata orang sini punya pohon rambutan sama mangga semua”.*¹⁸

Bapak Asrofi (pembeli buah hasil perkebunan):

*“Dengan pembelian kontrak saya tidak terlalu kebingungan kalau ada orang yang ingin membeli buah, misalnya buah durian, apalagi dalam jumlah yang banyak saya tidak bingung untuk mendapatkan buah durian, karena saya memiliki stok buah durian yang lumayan, walaupun saya hanya memiliki pohon durian sedikit”.*¹⁹

Bapak Ma’ani (pembeli buah hasil perkebunan):

“Saya membeli buah dengan kontrak itu istilahnya saya ada celengan, soalnya biasanya kalau saya membeli pas musim panen saya sering tidak mendapatkan barang, karena berebutan

¹⁸Wawancara dengan Bapak Zaenal Abidin (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

¹⁹Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

*dengan pedagang lain yang berani menawar harga lebih tinggi”.*²⁰

Akad transaksi dalam jual beli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* salah satunya terjadi antara Bapak Zaenal Abidin dengan Bapak Kholib. Pada awalnya Bapak Kholib datang kepada Bapak Zaenal Abidin dengan maksud untuk menjual buah durian yang masih di pohon dan masih berbunga, karena kebutuhan yang mendesak yaitu untuk membayar uang gedung sekolah anaknya. Namun pada saat Bapak Kholib menawarkan hasil perkebunannya kepada Bapak Zaenal Abidin tidak langsung terjadi transaksi jual beli, karena Bapak Zaenal Abidin perlu melihat kondisi pohonnya seperti apa, agar bisa menaksir harganya. Karena jual beli system *kontrak* penuh dengan risiko. Pada awalnya Bapak Kholib menawarkan buah jengkolnya dengan harga Rp 1.200.000,- untuk 3 kali panen. Namun setelah Bapak Zaenal Abidin melakukan penaksiran dan terjadinya tawar menawar maka harga yang disepakati tetap Rp 1.200.000 ,- namun untuk 4 kali panen dengan alasan, pohon durian yang tidak terlalu besar dan hasil buah yang tidak terlalu banyak karena pada saat itu pohon durian telah berbunga, selain itu lokasi kebun yang jauh dari pemukiman warga juga menjadi salah satu alasan.

²⁰Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

Setelah terjadi kesepakatan harga maka transaksi yang terjadi seperti berikut:

Ijab : *“Pak, saya jual buah durian sampai 4 kali panen, soalnya saya membutuhkan uang Rp 1.200.000,- untuk membayar uang gedung sekolah anak saya”*.²¹

Qabul : *“iya pak saya akan akan membeli jengkol bapak seharga Rp 1.200.000,-dengan tunai tetapi dengan 4 kali panen”*.²²

Apabila kesepakatan telah terjadi antara penjual dan pembeli, maka segala risiko akan menjadi tanggungjawab pihak pembeli hasil perkebunan dan pihak penjual sudah tidak menanggung segala risiko yang ada, karena hasil perkebunan untuk beberapa musim sudah menjadi hak milik dari pembeli. Sedangkan risiko-risiko yang timbul dalam transaksi jual beli hasil perkebunan antara lain:

1. Kuantitas dari hasil panen tidak sesuai dengan prediksi sehingga pembeli mengalami kerugian, hal ini terjadi karena faktor-faktor berikut:
 - a. Buah yang masih dipohon dicuri warga, hal ini sering terjadi karena pohon berada dikebun dan jauh dari pemukiman warga

²¹Wawancara dengan Bapak Zaenal Abidin (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 17 Januari 2019.

²²Wawancara dengan Bapak Kholib (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 17 Januari 2019.

- b. Terjadinya bencana angin besar sehingga buah sebelum masa panen akan rontok
 - c. Ranting pohon patah.
2. Terjadi sengketa dalam jual beli sistem *kontrak*

Sengketa yang terjadi dalam jual beli hasil perkebunan dikarenakan akad yang dilakukan antara penjual dan pembeli dilakukan tanpa saksi, terutama saksi dari pihak keluarga penjual atau pemilik pohon. Menurut hasil wawancara dengan Bapak Zaenal Abidin beliau menyatakan:

“Biasanya kalau melakukan jual beli kontrak dengan orang yang sudah tua dan sebelum masa kontrak berakhir orang tersebut sudah meninggal, itu sudah pasti nanti akan jadi sengketa mbak, terutama dengan anaknya, karena kan anaknya merasa tidak menjual buah tersebut”.

Dalam transaksi jual beli sistem *kontrak* ini tidak ada bukti tertulis antara penjual dan pembeli, jadi pembeli pun susah untuk membuktikan bahwa beliau telah membeli hasil perkebunan tersebut.

3. Pembatalan akad

Pembatalan akad biasanya dilakukan karena adanya sengketa seperti yang telah dijelaskan. Biasanya yang melakukan pembatalan akad pertama adalah pihak pembeli karena pihak pembeli menganggap dari pada nanti ada masalah lain yang datang.

“Kalau pembatalan kontrak ya sering terjadi mbak, masalahnya seperti tadi karena sengketa, karena kan rata-rata pemilik pohon tetanga saya sendiri, dari pada nanti ada masalah atau malah ada perselisihan mending kontraknya saya batalkan walaupun sebenarnya masih ada beberapa musim panen lagi, tapi dari pada nanti malah jadi masalah sama tetangga. Kalo dibilang rugi ya pasti rugi kan saya sudah membayar untuk beberapa kali panen dan biasanya yang sudah panen paling 1-2 kali musim panen, ya sisanya saya ikhlaskan saja” ungkap Bapak Zaenal Abidin.²³

4. Pohon mati

Pohon buah mati merupakan salah satu kerugian dalam transaksi jual beli sistem *kontrak*. Uang yang telah diserahkan oleh pembeli kepada penjual atau pemilik pohon akan hangus dan tidak kembali walaupun dalam jual beli tersebut belum pernah terjadi panen. Namun biasanya pohon buah yang telah mati tersebut ditebang dan dijual kayunya, dan nanti hasil penjualan kayu tersebut menjadi hak milik pembeli hasil perkebunan, sebagai ganti atas buah yang tidak dipanen. Namun jika penjualnya nakal, terkadang pohon buah tersebut ditebang dan di jual tanpa adanya

²³Wawancara dengan Bapak Zenal Abidin (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

konfirmasi dengan pihak pembeli, dan hasil dari penjualan kayu tersebut tidak diberikan kepada pembeli.²⁴

²⁴Wawancara dengan Bapak Ma'ani (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

BAB IV

ANALISIS PRAKTEK JUAL BELI HASIL PERKEBUNAN DI DESA SUKOREJO KECAMATAN LIMPUNG KABUPATEN BATANG

Allah SWT telah menjadikan manusia makhluk sosial yang saling membutuhkan satu sama lain, agar mereka tolong-menolong, tukar-menukar untuk memenuhi kebutuhan hidup masing-masing, baik dengan cara jual beli, sewa-menyewa, bercocok tanam atau kegiatan muamalah yang lain. Jual beli merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang hakikatnya saling tolong-menolong sesama manusia yang mana ketentuan hukumnya telah diatur dalam syariat Islam.¹

Jual beli merupakan akad yang dilakukan oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan barang dan pihak kedua menyerahkan imbalan, baik berupa uang maupun barang.² Di Desa Sukorejo terdapat tradisi jual beli hasil perkebunan dimana jual beli tersebut dilakukan dengan satu kali akad tetapi untuk beberapa kali musim panen. Masyarakat setempat menyebutnya dengan jual beli sistem *kontrak*.

¹ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Alghwainsindo, 1994, h. 278.

² Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015, h. 177.

Jual beli sistem *kontrak* merupakan sistem jual beli antara dua pihak, dimana salah satu pihak bertindak sebagai penjual (pemilik pohon) dan pihak lainnya sebagai pembeli, dengan jangka waktu akad atau jangka waktu pembelian buah antara 2-5 tahun tergantung kesepakatan kedua belah pihak dengan pembayaran dilaksanakan pada saat waktu akad dan dengan harga yang telah disepakati kedua belah pihak juga.³

Pada bab sebelumnya telah diuraikan mengenai jual beli system kontrak yang terjadi di Desa Sukorejo. Selain pembeli mendapatkan keuntungan, penjual buah pun merasa terbantu karena membutuhkan uang dalam jumlah banyak dan dengan segera. Sehubungan dengan adanya jual besi system kontrak menurut tinjauan ekonomi Islam jual beli dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat. Unsure suka rela merupakan unsure dasar dalam muamalah, kerelaan tidak bisa terlihat karena berkaitan dengan hati, maka perlu diindikasikan yang menunjukkan kerelaan dai kedua belah pihak yang bertransaksi. Indikasi ini ditunjukkan melalui adanya ijab qabul pada saat transaksi.

Praktik jual beli system kontrak tidak memenuhi rukun jual beli karena tidak adanya barang yang dijual belikan pada saat akad, barang yang diperjual belikan belum Nampak bahkan belum berbuah pada saat akad. Selain rukun yang tidak terpenuhi, syarat jual beli

³Wawancara dengan Bapak Asrofi (pembeli hasil perkebunan) pada tanggal 10 Januari 2019.

dalam system kontrak pun tidak terpenuhi krena dalam syarat jual beli barang yang dijual harus jelas dzat, bentuk, dan ukuran barang. Namun pada jual beli system kontrak ini mengenai kadar, dzat, dan ukuran tidak jelas karena buah yang dijual belum nampak.

Jual beli yang belum nampak barangnya termasuk gharar karena barangnya tidak selas kualitas dan kuantitasnya. Transaksi yang mengandung gharar adalah jual beli yang mengandung kerugian atau bahaya bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan hilangnya harta atau barangnya. Para ahli fiqih sepakat bahwa jual beli yang mengandung gharar adalah jual beli yang tidak sah. Hanya saja ada dua pengecualian dalam jual beli gharar. Pertama, barang yang diperjual belikan merupakan suatu kesatuan dan tidak bisa dipisahkan. Kedua, barang yang diperjualbelikan biasa dianggap ringan oleh adat kebiasaan.⁴

Praktik jual beli system kontrak merupakan suatu kebiasaan yang terjadi di Desa Sukorejo. Jual beli bisa dikatakan sebagai adat (urf).urf jika ditinjau dari ketentuan hukumnya dibagi menjadi dua. Pertama, Urf Shahih yaitu kebiasaan yang tidak menyalahi nash tidak menghilangkan maslahat dan tidak menimbulkan mafsadah. Kedua, Urf Fasid yaitu kebiasaan orang yang menyalahi ketentuan syara dan menghilangkan maslahat.⁵ Jual beli system kontrak termasuk pada Urf Shahih karena tidak bertentangan dengan ajaran agama dan akal sehat.

⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Jakarta: Pustaka Al-Kausar, 2014, h.762.

⁵ Abdul Wahab Khalaf, *Ilmu Ushul Fiqh*, Semarang: Dina Utama, 1994, h.123.

Jual beli sistem *kontrak* mengandung unsur gharar, namun termasuk pada gharar yang diperbolehkan, karena kesamaran yang ada pada jual beli ini dapat ditanggihkan keberadaannya. Jadi jual beli sistem *kontrak* menurut ekonomi islam boleh dilakukan karena tujuan utamanya adalah tolong-menolong dan untuk kemaslahatan tidak untuk saling merugikan satu sama lain.

Sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya, yaitu mengenai jual beli hasil pekebunan dengan sistem *kontrak* di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang, setelah dilaksanakannya penelitian maka pada bab ini, penulis akan mengupas bagaimana nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya jual beli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* dan berapa nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya jual beli hasil perkebunan sistem *kontrak*.

A. Nilai Tambah yang Dihasilkan Dengan Adanya Praktek Jual Beli Hasil Perkebunan Sistem *Kontrak*

Kebutuhan manusia selalu bertambah dan beranekaragam, untuk memenuhi kebutuhan setiap hari maka masyarakat melakukan transaksi jual beli. Seiring berkembangnya zaman maka model transaksi pun semakin berkembang dan beragam seperti jual beli, gadai, sewa-menyewa dan akad kejasama yang tentunya tidak melanggar aturan-aturan dalam Islam. Pada dasarnya bentuk transaksi muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang secara tegas mengharamkannya karena mengandung kemudharatan, riba dan perjudian.

Jual beli merupakan salah satu sarana untuk memenuhi kebutuhan yang dilakukan antara dua belah pihak. Begitu pula yang terjadi di Desa Sukorejo, dari sekian banyak kegiatan muamalah, jual beli merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan masyarakat setiap harinya untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Hal ini yang menyebabkan bahwa manusia tidak bisa lepas dari kegiatan perekonomian, termasuk dalam transaksi jual beli hasil perkebunan. Hasil perkebunan yang diperjualbelikan antara lain seperti durian, jengkol, melinjo, dan petai. Ini menjadi salah satu alasan masyarakat memilih menanam buah-buahan tersebut dikebun mereka karena hasil perkebunan merupakan suatu usaha yang menguntungkan, karena buah-buahan tersebut memiliki pasar dan daya tarik tersendiri bagi seseorang yang menyukainya.

Pada umumnya jual beli hasil perkebunan transaksinya langsung ketika panen dan akad yang dilakukan untuk satu kali panen. Namun pada prakteknya jual beli sistem *kontrak* di Desa Sukorejo dilakukan dengan satu kali akad untuk beberapa kali musim panen jadi kualitas dan kuantitas yang dihasilkan belum jelas. Namun demikian tak sedikit masyarakat yang lebih suka menjual hasil perkebunannya dengan sistem *kontrak* dibanding menjual tunai biasa, karena transaksi jual beli hasil perkebunan sistem *kontrak* telah menjadi kebiasaan di kalangan masyarakat Desa Sukorejo bahkan menjadi salah satu pilihan yang dilakukan untuk memperlancar kebutuhan yang mendesak karena hal itu

pula yang melatar belakangi terjadinya praktek jual beli sistem *kontrak*.

Jual beli sistem *kontrak* memiliki daya tarik tersendiri bagi masyarakat Desa Sukorejo, karena jual beli sistem *kontrak* memiliki nilai tambah tersendiri dibandingkan dengan jual beli tunai baik bagi penjual maupun bagi pembeli.

1. Bagi Penjual

Penjual disini merupakan pihak pemilik buah hasil perkebunan. Dalam jual beli sistem *kontrak*, penjual akan mendapatkan dana dengan cepat untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak, tidak perlu menunggu masa panen dan mendapatkan dana lebih banyak karena tidak hanya menjual hasil perkebunan satu kali musim panen, namun menjual pada musim selanjutnya juga, jadi penjual akan menerima uang untuk penjualan hasil perkebunan beberapa kali musim panen yang akan datang sesuai dengan kesepakatan.

Harga jual buah ketika menjual dengan sistem *kontrak* tergolong relatif lebih rendah dibandingkan dengan menjualnya secara tunai, untuk mengurangi risiko kerugian pada musim panen yang akan datang, karena biasanya kualitas dan kuantitas hasil perkebunan semakin bertambah tahun akan menurun. Maka dari itu ada masyarakat yang lebih suka menjual secara tunai meskipun harus menunggu masa panen dengan risiko terkadang pas jatuh musim panen harga buah

yang ditanam harganya sedang turun dan jika tidak segera dipanen akan membusuk.

Tidak sedikit juga masyarakat yang lebih memilih menjualnya dengan sistem *kontrak*, karena selain untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak meskipun harga yang ditawarkan relatif lebih rendah, masyarakat beranggapan bahwa harga yang ditawarkan sekarang meskipun lebih rendah tetapi lebih berharga dibanding harga pada masa depan. Maksudnya, uang yang diterimanya pada hari ini akan lebih bernilai jika diterimanya dimasa yang akan datang.

Jual beli tidak akan terjadi jika tidak ada permintaan dan penawaran. Dalam hal ini pihak penjual adalah sebagai penawar atau pihak yang menawarkan barang dagangan. Sedangkan pengertian penawaran sendiri adalah barang atau jasa yang ditawarkan pada jumlah dan tingkat harga tertentu dan dalam kondisi tertentu.⁶ Kondisi tertentu yang dimaksudkan dalam jual beli ini adalah sistem yang digunakan dalam jual beli, karena tingkat harga dapat mempengaruhi sistem dalam jual beli, maksudnya bahwa harga yang ditawarkan dalam jual beli sistem *kontrak* dengan jual beli sistem tunai biasa tingkat harganya berbeda. Jumlah

⁶Abdurrohman Kasdi, *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*, Bisnis, Vol.4, No. 2, 2016, h.22.

atau kuantitas barang juga akan mempengaruhi tingkat pendapatan penjual.

Meskipun jual beli sistem *kontrak* harga yang ditawarkan di bawah harga normal namun pada kenyataannya jual beli sistem *kontrak* tidak bisa lepas dari hukum penawaran. Hukum penawaran menerangkan bahwa apabila harga sesuatu barang meningkat, maka kuantitas barang ditawarkan meningkat dan apabila harga sesuatu barang menurun, kuantitas barang yang ditawarkan akan menurun. Hukum ini menunjukkan wujud hubungan positif antara tingkat harga dan kuantitas barang yang ditawarkan.⁷

Dalam jual beli sistem *kontrak* tingkat harga tidak terlalu berpengaruh terhadap kuantitas barang yang dijual karena jual beli kontrak tidak hanya untuk satu kali masa panen tetapi untuk beberapa kali sesuai dengan kesepakatan pada awal akad. Meskipun barang yang dijual pada saat panen harganya tinggi belum tentu dimusim panen selanjutnya harga yang ditawarkan akan tinggi juga. Pada dasarnya transaksi jual beli sistem *kontrak* dilakukan untuk memenuhi kebutuhan. Pemenuhan kebutuhan dalam hal diartikan sebagai kebutuhan financial, karena penjual menjual dagangannya untuk mendapatkan uang guna memenuhi kebutuhan yang

⁷An'im Fattach, *Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam*, Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen, Vol. II No.3, 2017, h.456.

mendesak. Namun ada juga penjual yang menjual hasil perkebunannya menunggu ketika harga barang tersebut naik meskipun dijual dengan sistem *kontrak*, karena pembeli atau tengkulak akan menambah harga barang ketika harga barang tersebut naik pada musim tersebut.

Dalam jual beli sistem *kontrak* barang yang dijual tidak dapat dipastikan berapa kuantitasnya karena menyesuaikan dengan hasil panen. Penjual dan pembeli hanya dapat memprediksi kuantitas hasil panennya yang dilihat dari kuantitas hasil panen musim sebelumnya dan juga besar kecilnya ukuran pohon. Maka dari itu ini merupakan salah satu alasan harga beli sistem *kontrak* tergolong lebih rendah karena untuk meminimalisir risiko kerugian.

2. Bagi pembeli

Pembeli merupakan pihak yang membeli hasil perkebunan. Pembeli disini bukanlah konsumen langsung melainkan para tengkulak yang akan menjualnya kembali hasil perkebunan kepada pedagang. Pembeli selain semata-mata hanya mendapatkan barang, namun dalam jual beli sistem *kontrak* ada nilai tambah tersendiri bagi pembeli yaitu pembeli dapat membeli hasil perkebunan dengan harga yang di bawah harga normal dan juga pembeli dapat memiliki stok persediaan hasil perkebunan untuk musim yang akan datang tanpa membelinya kembali.

Faktor tersebut yang menjadi alasan kenapa para pembeli sangat minat dengan jual beli sistem *kontrak*, karena harga yang ditawarkan penjual di bawah harga normal. Walaupun pembeli tidak dapat langsung merasakan hasil panen dan menjualnya kembali tetapi pembeli memiliki stok persediaan. Untuk panen beberapa musim ke depan pembeli tidak mengeluarkan dana untuk membeli buah karena telah memiliki persediaan.

Dalam sistem ekonomi jual beli, pembeli merupakan pihak yang melakukan permintaan barang. Permintaan merupakan banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu.⁸ Harga dalam jual beli sistem *kontrak* mempengaruhi jumlah barang yang dibeli karena para pembeli melakukan pembelian dengan prinsip kehati-hatian, dan barang yang dibeli bukan barang untuk konsumsi pribadi melainkan untuk dijual kembali. Jadi ketika harga suatu barang meningkat para tengkulak akan mengurangi pembelian pada hasil perkebunan terutama buah yang belum siap untuk dipanen karena untuk mengurangi risiko terjadinya kerugian, karena tingkat harga buah hasil perkebunan dapat berubah-ubah setiap saat.

⁸Abdurrohman Kasdi, *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*, Bisnis, Vol.4, No. 2, 2016, h.21.

Pada umumnya penjual akan menjual barangnya dengan harga setinggi-tingginya sedangkan pembeli berusaha membeli dengan harga yang serendah-rendahnya, itu sudah menjadi hal yang lumrah dalam jual beli. Permintaan dalam Islam tentunya memperhatikan syariat yang mengajarkan bahwa kita tidak boleh serakah dan mengeksploitasi sesuatu secara berlebihan, karena akan berdampak buruk kepada kita, dan Allah Swt. tidak menyukai orang-orang yang berlebihan. Pilihan seorang Muslim dalam hal permintaan dibangun atas kebutuhan akan maslahat, baik maslahat yang diterima di dunia ataupun di akhirat.⁹ Ini dimaksudkan bagi pembeli yang membeli untuk konsumsi pribadi, namun dalam jual beli sistem *kontrak* pembeli membeli hasil perkebunan bukan karena serakah, boros, atau untuk mengeksploitasi sesuatu secara berlebihan tetapi untuk dijual kembali kepada konsumen karena pembeli disini bertindak sebagai tengkulak. Jadi pembeli dalam jual beli sistem *kontrak* meskipun membeli dalam jumlah besar namun tidak melanggar aturan Islam dalam hal berlebih-lebihan. Namun yang dilarang bagi para tengkulak adalah menimbun, karena bagaimanapun Islam melarang keras adanya penimbunan barang menyebabkan harga tidak stabil.

⁹Abdurrohman Kasdi, *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*,... , h.21.

Pembeli membeli hasil perkebunan dalam jumlah yang besar selain karena harga beli yang relatif lebih rendah tetapi juga untuk memenuhi persediaan. Tujuan utama persediaan adalah untuk menstabilkan harga, karena ketika barang yang dijual langka atau semakin menipis maka penjual akan menjual barang dagangannya dengan harga yang tinggi. Sedangkan tujuan persediaan lain antara lain:

- a. Menjaga agar barang dagangan jangan sampai kekurangan. Jika barang dagangan mengalami kekurangan, dan tengkulak (dalam jual beli sistem *kontrak* sebagai pembeli) tidak dapat memenuhi permintaan pasar dari para pedagang, maka ditakutkan para pedagang akan mencari tengkulak lain yang dapat memenuhi kebutuhannya.
- b. Menjaga agar perusahaan jangan sampai menghentikan kegiatannya. Dalam jual beli sistem *kontrak* di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung salah satu hasil perkebunan yang dijual adalah melinjo, sedangkan di Kecamatan Limpung merupakan sentra produksi dan penjualan emping melinjo. Jadi ketika melinjo stoknya habis maka akan menghentikan kegiatan produksi emping melinjo, dan alternatif lain harus mendatangkan melinjo dari daerah lain.
- c. Menjaga agar perusahaan jangan sampai mengecewakan langganannya. Jadi ketika para

tengkulak dapat terus menjual hasil perkebunan kepada pedagang maka hal ini dapat menjadikan hubungan kerjasama kedua belah pihak akan terjalin baik.

- d. Mengatur jangan sampai jumlah pengadaan barang dagangan kekurangan atau kelebihan.¹⁰ Ketika barang atau hasil perkebunan kekurangan atau kelebihan maka harganya pun tidak akan setabil.

Untuk meminimalisir terjadinya kerugian akibat dari kesengajaan manusia (penipuan dan ketidakadilan) maka kedua belah pihak dituntut untuk melakukan transaksi jual beli sesuai dengan etika jual beli seperti :

- a. Tidak mengandung penipuan dalam hal apapun, namun dalam jual beli sistem *kontrak* penipuan sangat jarang terjadi karena kedua belah pihak saling mengenal.
- b. Jujur dalam bermuamalah (*shidq al-muamalah*), yaitu menjelaskan kualitas dan kuantitas objek secara benar (tidak dengan berbohong dalam menjelaskan spesifikasi barang yang dijadikan objek jual beli. Dalam hal ini kejujuran lebih ditekankan kepada pihak yang menjual karena penjual yang lebih mengetahui kualitas dan kuantitas hasil perkebunan.
- c. Keadilan, Keadilan dalam jual beli sistem *kontrak* lebih ditekankan pada harga, jadi harga yang disepakati harus adil

¹⁰Eric Damanik, *Pengertian Persediaan Bahan Baku*, e-book, Kumpulan Ilmu, 2016, h.1.

bagi kedua pihak dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Pada intinya antara kedua belah pihak, baik penjual maupun pembeli memiliki hubungan timbal balik yang saling menguntungkan, serta kedua belah pihak mendapatkan nilai tambah yang dihasilkan yakni penjual mendapatkan dana dengan cepat dan lebih banyak karena tidak perlu menunggu masa panen dan mendapatkan dana lebih banyak karena penjual menjual hasil perkebunannya tidak hanya untuk satu kali masa panen saja tetapi untuk beberapa kali musim panen sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan pembeli mendapatkan hasil perkebunan dengan harga yang dibawah harga normal dan juga memiliki stok persediaan hasil perkebunan untuk musim yang akan datang tanpa membelinya kembali.

Tidak dapat dipungkiri pada dasarnya penjual sendiri merasa dirugikan dan diuntungkan. Merasa dirugikan karena seharusnya mereka bisa menjual dan mendapatkan hasil yang lebih besar namun penjual merasa diuntungkan karena mereka telah dibantu jika ada kebutuhan yang mendesak. Disisi lain pembeli atau tengkulak membeli hasil perkebunan tidak hanya karena dapat membeli dengan harga yang murah tetapi karena rasa ingin menolong terhadap sesama.

Hubungan antar pihak yang bertransaksi dalam jual beli system kontrak bukan hanya hubungan antara penjual dan pembeli biasa , namun hubungan keduanya seperti keluarga yang saling tolong-menolong dan saling menjaga kepercayaan. Alasan para pembeli untuk membeli hasil perkebunan bukan hanya karena mereka membeli dengan harga yang murah tetapi ada alasan lain yang lebih mendasar yaitu karena ingin menolong terhadap sesama. Transaksi jual beli merupakan bentuk muamalah yang dianjurkan dalam Islam karena mengandung unsur *ta'awun* (tolong-menolong) dalam jual beli tersebut sesuai dengan syariat Islam. Pada prinsipnya jual beli merupakan saling membantu untuk memenuhi kebutuhan masing-masing pihak. Pihak penjual menjual untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dengan mendapatkan dana, sedangkan pihak yang membeli untuk memenuhi persediaan barang yang dimilikinya.

B. Kemudahan yang Didapatkan Masyarakat dengan Praktek Jual Beli Hasil Perkebunan Sistem *Kontrak*

Kemudahan yang didapat dengan adanya praktek jual beli hasil perkebunan ini antara lain:

1. Bagi Penjual
 - a. Kemudahan untuk mendapatkan dana

Dalam jual beli sistem *kontrak* sebagian besar penjual merupakan masyarakat yang membutuhkan dana dengan segera untuk memenuhi kebutuhannya.

Untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak dan membutuhkan yang danacukup banyak maka masyarakat Desa Sukorejo lebih suka menjual hasil perkebunannya dengan cara *kontrak*. Apabila masyarakat menjual dengan jual beli tunai seperti biasa membutuhkan waktu yang lamakarena harus menunggu masa panen buah yang ingin dijual, selain itu uang yang diterima penjual lebih banyak jika dijual secara kontrak dari pada dijual secara tunai, walaupun pada jual beli kontrak penjual tidak dapat memanen kembali beberapa musim sampai masa perjanjian selesa. Selain itu jual beli system kontrak mudah dalam transaksinya tidak terlalu sulit dan terlalu banyak persyaratan seperti di Bank.

b. Tidak perlu merawat pohon selama beberapa waktu

Dalam transaksi jual beli sistem *kontrak* penjual buah tidak perlu merawat pohon buah yang dijual selama beberapa waktu sesuai kesepakatan pada awal akad.Hal ini dikarenakan buah tersebut sudah menjadi tanggung jawab pembeli selama beberapa musim.

c. Tidak perlu memanen sendiri

Penjual tidak perlu memanen hasil perkebunan sendiri, karena dalam jual beli sistem *kontrak* pembeli yang memanen hasil perkebunan, penjual tidak ada hak atas buah tersebut walaupun pada dasarnya pohon milik penjual.

2. Bagi Pembeli

a. Kemudahan mendapatkan keuntungan

Harga beli dalam jual beli system kontrak dengan jual beli biasa sangat berbeda. Harga beli dalam jual beli system kontrak lebih murah dari pada harga jual beli biasa, hal ini menyebabkan pembeli mendapatkan keuntungan yang tinggi apabila hasil panen sesuai dengan penaksiran.

b. Kemudahan mendapatkan barang

Dalam sistem *kontrak* pembeli (pedagang) tidak terlalu kesulitan dalam memenuhi permintaan konsumen, karena pembeli dalam jual beli sistem *kontrak* bukanlah konsumen melainkan tengkulak yang akan menjual kembali barang yang dibeli kepada konsumen. Apabila terjadi peningkatan permintaan, pedagang telah memiliki persediaan barang dari buah-buah yang di beli dari penjual. Hal ini juga menjadi keuntungan tersendiri bagi pedagang karena sesuai dengan hukum permintaan yang berbunyi “*apabila harga sesuatu barang meningkat, kuantitas barang ditawarkan akan meningkat dan apabila harga sesuatu barang menurun, kuantitas barang yang ditawarkan akan menurun*”. Jadi ketika harga suatu barang meningkat maka pedagang akan menjual lebih banyak barang dagangannya, sedangkan pedagang pembeli barang yang dijual dengan harga yang rendah. Jadi

pedagang mendapatkan keuntungan lebih banyak ketika membeli barang dagangan dengan sistem jual beli kontrak dari pada sitem jual beli biasa.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan bahwa:

1. nilai tambah yang didapatkan dengan adanya jual beli hasil perkebunan adalah bagi pihak pemilik buah atau penjual mendapatkan uang sesuai yang dibutuhkan dan dengan waktu yang cepat tanpa menunggu masa panen sedangkan nilai tambah yang didapatkan bagi pembeli adalah pembeli mendapatkan buah dengan harga yang murah dan mendapatkan stok persediaan buah hasil perkebunan untuk musim yang akan datang. Dengan harga yang murah tersebut tentunya akan mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan membeli dengan jual beli tunai.
2. Kemudahan yang didapatkan dengan adanya jual beli hasil perkebunan sistem *kontrak* adalah bagi penjual mudah mendapatkan dana, tidak merawat pohon untuk beberapa waktu sesuai dengan waktu yang disepakati pada awal akad, dan tidak kesulitan untuk memanen buah hasil perkebunan. Sedangkan kemudahan yang didapatkan pembeli adalah pembeli mudah mendapatkan keuntungan yang lebih besar karena harga beli buah yang relatif lebih rendah dari harga beli pada saat jual beli tunai dan mudah

untuk mendapatkan stok persediaan untuk beberapa musim.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran yang disampaikan sebagai berikut:

1. Penjual seharusnya apabila menjual hasil perkebunan hendaknya memberitahu keluarga atau ada saksi agar dikemudian hari tidak ada sengketa.
2. Pembeli seharusnya lebih teliti dalam membeli buah hasil perkebunan agar dikemudian hari tidak terjadi kerugian yang disebabkan karena salah dalam taksiran.

C. Penutup

Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Hasil Perkebunan (Studi Kasus di Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang)”.

Pembahasan skripsi ini tentunya tidak luput dari kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan kekurangannya pengetahuan yang penulis miliki. Untuk itu, saran dan kritik sangat penulis harapkan demi perbaikan dan kesempurnaan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, semoga amal kebbaikannya mendapatkan balasan dari Allah Swt. Penulis berharap, semoga skripsi yang sederhana ini bermanfaat bagi diri penulis khususnya, dan bagi para pembaca pada umumnya. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam*. (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010).
- , *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016).
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2010).
- Bin Ghunaim Al-Awwad, Dakhil. *Kepada Para Pedagang*. (Solo: PT Aqwam Media Profetika, 2005).
- Blocher, dkk. *Manajemen Biaya Penekanan Strategis*. (Jakarta: Salemba Empat, 2013).
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Social & Ekonomi*. (Jakarta: Kencana, 2015).
- , *Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Kencana 2007).
- Chasanah, Qorihwatul. *Analisis Penghasilan Petani Dengan system Tebas Dalam Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (Study Kasus Masyarakat Dusun Grajen Desa Tampingan Kecamatan Boja Kabupaten Kendal)*. Skripsi. (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016).
- Damanik, Eric. *Pengertian Persediaan Bahan Baku*. e-book. Kumpulan Ilmu. 2016.
- Edwin Nasution, Muatafa, dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. (Jakarta: Kencana Media Group, 2006).

- Faisal, Sanapiah. *Format-Forma Penelitian Sosial*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007).
- Faizzatun Ni'mah, Nurul. *Analisis Terhadap Praktek Jual Beli Jengkol Dengan Cara Satu Kali Akad Untuk Beberapa Kali Musim (Studi Kasus Di Desa Gerit Kecamatan Cluwak Kabupaten Pati)*. Skripsi. (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016).
- Falasifah, Lilik. *Analisis Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Praktek Jual Beli Pohon Dengan system Ijohan (Studi Kasus Di Desa Kemiri Timur Kecamatan Subah Kabupaten Batang)*. Skripsi. (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016).
- Fatoni, Nur. *Dinamika Relasi Hukum dan Moral dalam Konsep Jual Beli*. (Semarang: IAIN Walisongo, 2012).
- Fattach, An'im. *Teori Permintaan dan Penawaran Dalam Ekonomi Islam*. Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen. Vol. II Nomor 3. 2017).
- Fitriyanti, Eni. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem "Gadhoh" Dalam Usaha Peternakan Kerbau Desa Campurejo Kecamatan Boja Kabupaten Kendal Jawa Tengah*. Skripsi. (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016).
- Gregory Mankin, N. dkk. *Pengantar Ekonomi Mikro*. (Jakarta: Salemba Empat, 2014).
- Gunawijaya, Rahmat. *Kebutuhan Manusia Dalam Pandangan Ekonomi Kapitalis dan Ekonomi Islam*. Al Maslahah. Vol. 13 Nomor 1. 2017.
- Hak, Nurul. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*. (Yogyakarta: Teras. 2011).

Herjanto, Eddy. *Manajemen Operasi Edisi Ketiga*. (Jakarta: Grafindo, 2015).

-----, *Sains Manajemen*. (Jakarta: Grafindo, 2015).

<https://jurusankomunikasi.files.wordpress.com/2012/03/kurva-permintaan.png>.

<https://jurusankomunikasi.files.wordpress.com/2012/03/permintaan.jpg>.

Indri, dkk. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. (Jakarta: Indonesia, 2008).

J. Moeleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2005).

Kasdi, Abdurrohman. *Permintaan dan Penawaran dalam Mempengaruhi Pasar (Studi Kasus di Pasar Bintoro Demak)*. *Bisnis*, Vol.4, No. 2, 2016.

Khalaf, Abdul Wahab. *Ilmu Ushul Fiqh*. (Semarang: Dina Utama, 1994).

Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa (LPPD) Desa Sukorejo Kecamatan Limpung Kabupaten Batang Tahun 2017.

Mamang Sangadji, Etta dan Sopiah. *Metodologi Penelitian*. (Yogyakarta: Andi Offset, 2010).

Mubarok, Jaih dan Hasanudin. *Fikih Mu'amalah Maliyah Akad Jual Beli*. (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2016).

Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013).

Nasution, S. *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. (Bandung: Tarsio, 2003).

- Nurrohman, Dede. *Memahami Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. (Yogyakarta: Teras, 2011).
- Puspita Sari, Vera. *Praktek Jual Beli Padi Menggunakan Sistem Tebasan dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Desa Waru Karanganyar Kecamatan Purwodadi Kabupaten Grobogan)* Skripsi. (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2016).
- Qardhawi, Yusuf. *Halal dalam Islam*. Terjemahan oleh Wahid Ahmadi. (Surakarta: Era Intermedia, 2003).
- , *Halal dan Haram dalam Islam*. Terjemahan oleh Wahid Ahmadi. (Surakarta: Era Intermedia, 2007).
- Rudini, Irwan. *Jual Beli Kusen (Salam) Di Kecamatan Tampan Menurut Ekonomi Islam*. Skripsi. (Riau: UIN Sultan Syarif Kasim, 2013).
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. (Jakarta: Pustaka Al-Kausar, 2014).
- Satori, Djam'an dan Aan Komariah. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Sharif Chaudhry, Muhammad. *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*. (Jakarta: kencana, 2012).
- Shidiq, Sapiudin. *Fikih Kontemporer*. (Jakarta: Kencana, 2016).
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2009).
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: Rajawali Perss, 2002).
- Sukirno, Sadono. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012).

Suprayitno, Eko. *Ekonomi Islam Pendekatan Ekonomi Mikro Islam Dan Konvensional*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005).

Syafi'i, Rachmat. *Fiqih Muamalah*, Cet. Ke-2. (Bandung: Pustaka Setia, 2004).

[Www.academia.edu/234444263/Ekonomi_Mikro_Islam_tentang_Teor_i_Permintaan_Islam](http://www.academia.edu/234444263/Ekonomi_Mikro_Islam_tentang_Teor_i_Permintaan_Islam).

Yunia Fauzia, Ika dan Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*. (Jakarta: Kencana, 2014).

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

STRUKTUR PEMERINTAHAN DESA SUKOREJO

Kepala Desa	: Suyanto
Sekertaris Desa (Kaur Umum)	: Nasution
Kaur Keuangan	: Akhmad Wahidin
Kaur Perencanaan	: Khumaidi
Kaur TU dan Umum	: M. Munawir
Kasi Kesra	: Sunaryo
Kasi Pelayanan	: Tahmid
Kasi Pemerintahan	: Abdul Kholiq
Kepala Dusun (Kadus) (Kadus Sukorejo)	: Amin Subkhan
(Kadus Kalenggangan)	Hasyim As'ari
Bandungan)	Shobirin (Kadus

Lampiran 2

DAFTAR PERTANYAAN

1. Daftar pertanyaan bagi pemilik pohon atau penjual
 - a. Profil informan

Nama	: Nur Hamid
Umur	: 50 Tahun
Pekerjaan	: Petani
Pendidikan Terakhir	: SD
 - b. Daftar pertanyaan
 - 1) (+) “Apakah anda sering menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Sering”
 - 2) (+) “Sudah berapa lama anda menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Semenjak anak pertama saya masuk MTs sekitar tahun 2005”
 - 3) (+) “Ada berapa pohon hasil perkebunan yang telah anda jual dengan sistem *kontrak*?”
(-) “sekitar 5 pohon”
 - 4) (+) “Pohon buah apa saja yang telah anda jual dengan sistem *kontrak*?”
(-) “pohon melinjo 2, pohon petai ada 2, pohon jengkol”.

- 5) (+) “Anda lebih suka menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* atau dengan jual beli biasa?”
(-) “tergantung, kalo lagi sangat butuh uang ya kontrak, kalo enggak mending jual biasa”
- 6) (+) “Mengapa anda memilih menjual hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*?”
(-) “karena lagi butuh uang dengan cepat, kalau nunggu panen masih lama”.
- 7) (+) “Faktor-faktor apa yang melatar belakangi anda menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “kebutuhan”
- 8) (+) “Mengapa tidak menjual secara mandiri atau jual beli biasa pada umumnya?”
(-) “terlalu lama untuk menunggu masa panen”
- 9) (+) “Berapa pendapatan anda sekali panen jika menjual hasil perkebunan dengan cara jual beli tunai pada umumnya?”
(-) “tidak pasti tergantung pohonnya, yang paling tinggi itu biasanya pohon petai saya, soalnya buahnya yang banyak dan pohonnya besar”
- 10) (+) “Berapa pendapatan anda sekali panen jika menjual hasil perkebunan dengan cara jual beli sistem *kontrak*?”
(-) “tidak pasti juga, namun yang jelas lebih kecil hasilnya dari pada jual biasa”

- 11) (+) “Apa keuntungan atau kelebihan yang anda dapat jika menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “kelebihannya saya mendapatkan uang dengan cepat”
- 12) (+) “Apa kelemahan atau kerugian yang anda dapat jika menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “uang yang saya dapatkan lebih sedikit dari pada menjual biasa”.
- 13) (+) “Bagaimana cara penyelesaian jika terjadi kerugian?”
(-) “kerugian yang menanggung pihak pembeli”
- 14) (+) “Apakah anda pernah mengalami pembatalan kontrak secara sepihak tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu dari pembeli?”
(-) “tidak pernah”
- 15) (+) “Apabila terjadi kenaikan harga pada buah yang telah anda jual, apakah anda masih bersikap sukarela dalam transaksi tersebut?”
(-) “iya”
- 16) (+) “Apakah dalam jual beli sistem *kontrak* anda merasa saling menguntungkan kedua belah pihak?”
(-) “iya”
- 17) (+) “Apakah dalam transaksi yang anda lakukan anda melakukan perbuatan yang dilarang dalam syariat Islam?”

(-) “tidak soalnya kan sama-sama ikhlas”

18) (+) “Kemudahan apa saja yang anda dapatkan ketika melakukan jual beli sistem *kontrak*?”

(-) “membantu saya ketika saya sedang membutuhkan uang”

Penjual

Nur Hamid

2. Daftar pertanyaan bagi pemilik pohon atau penjual

c. Profil informan

Nama : Tubari
Umur : 65 Tahun
Pekerjaan : Petani
Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah

d. Daftar pertanyaan

- 1) (+) “Apakah anda sering menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Sering”
- 2) (+) “Sudah berapa lama anda menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Sudah lama, sekitar tahun awal 2000 an”
- 3) (+) “Ada berapa pohon hasil perkebunan yang telah anda jual dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Kalo dari dulu kira-kira sampai 10 pohon”
- 4) (+) “Pohon buah apa saja yang telah anda jual dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Pohon petai, pohon durian, pohon melinjo, pohon jengkol”.
- 5) (+) “Anda lebih suka menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* atau dengan jual beli biasa?”
(-) “Jual *kontrak*”
- 6) (+) “Mengapa anda memilih menjual hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*?”
(-) “Karena butuh uang, kalo hutang saya tidak bisa mengembalikan”.

- 7) (+) “Faktor-faktor apa yang melatar belakangi anda menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “kebutuhan yang banyak”
- 8) (+) “Mengapa tidak menjual secara mandiri atau jual beli biasa pada umumnya?”
(-) “menunggu musim panen yang terlalu lama”
- 9) (+) “Berapa pendapatan anda sekali panen jika menjual hasil perkebunan dengan cara jual beli tunai pada umumnya?”
(-) “tidak pasti kalo lagi mahal ya hasilnya banyak, kalo sedang murah ya hasilnya sedikit”
- 10) (+) “Berapa pendapatan anda sekali panen jika menjual hasil perkebunan dengan cara jual beli sistem *kontrak*?”
(-) “tidak pasti, kalo pamarin jengkol saya dapat Rp.1.800.000,- untuk 3 tahun”
- 11) (+) “Apa keuntungan atau kelebihan yang anda dapat jika menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “saya mendapatkan uang dengan cepat tanpa menunggu panen”
- 12) (+) “Apa kelemahan atau kerugian yang anda dapat jika menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “uang yang saya dapatkan lebih sedikit dari pada menjual biasa”.

- 13) (+) “Bagaimana cara penyelesaian jika terjadi kerugian?”
(-) “kalau rugi ya yang menanggung yang pembeli”
- 14) (+) “Apakah anda pernah mengalami pembatalan kontrak secara sepihak tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu dari pembeli?”
(-) “tidak pernah
- 15) (+) “Apabila terjadi kenaikan harga pada buah yang telah anda jual, apakah anda masih bersikap sukarela dalam transaksi tersebut?”
(-) “saya rela dan ikhlas”
- 16) (+) “Apakah dalam jual beli sistem *kontrak* anda merasa saling menguntungkan kedua belah pihak?”
(-) “iya”
- 17) (+) “Apakah dalam transaksi yang anda lakukan anda melakukan perbuatan yang dilarang dalam syariat Islam?”
(-) “tidak”
- 18) (+) “Kemudahan apa saja yang anda dapatkan ketika melakukan jual beli sistem *kontrak*?”
(-) “saya tidak repot memanen buah, saya kan sudah tua”

Penjual

Tubari

3. Daftar pertanyaan bagi pemilik pohon atau penjual

e. Profil informan

Nama : Kholib
Umur : 42 Tahun
Pekerjaan : Petani
Pendidikan Terakhir : SD

f. Daftar pertanyaan

- 1) (+) “Apakah anda sering menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Baru beberapa kali”
- 2) (+) “Sudah berapa lama anda menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Sejak 2011”
- 3) (+) “Ada berapa pohon hasil perkebunan yang telah anda jual dengan sistem *kontrak*?”
(-) “sekitar 3 pohon”
- 4) (+) “Pohon buah apa saja yang telah anda jual dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Pohon durian 2 sama pohon petai”.
- 5) (+) “Anda lebih suka menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak* atau dengan jual beli biasa?”
(-) “Tergantung kebutuhan, kalo benar-benar kepepet ya jual kontrak, tapi kalau masih bisa ditunda ya jual biasa saja”

- 6) (+) “Mengapa anda memilih menjual hasil perkebunan dengan menggunakan sistem *kontrak*?”
(-) “Ya itu karena kepepet, kalau pinjam uang saya tidak punya jaminan, belum lagi mikir angsuran tiap bulannya”.
- 7) (+) “Faktor-faktor apa yang melatar belakangi anda menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
(-) “yang jelas ya kebutuhan ekonomi yang sulit”
- 8) (+) “Mengapa tidak menjual secara mandiri atau jual beli biasa pada umumnya?”
(-) “Soalnya panennya masih terlalu lama, sedangkan butuh uangnya segera mungkin”
- 9) (+) “Berapa pendapatan anda sekali panen jika menjual hasil perkebunan dengan cara jual beli tunai pada umumnya?”
(-) “ya tergantung harganya kalau lagi panen, kalo harganya tinggi ya dapat uangnya banyak, kalo rendah ya enggak”
- 10) (+) “Berapa pendapatan anda sekali panen jika menjual hasil perkebunan dengan cara jual beli sistem *kontrak*?”
(-) “Tidak pasti juga, kemarin terakhir pohon durian bisa sampai 5 juta untuk 3 tahun”
- 11) (+) “Apa keuntungan atau kelebihan yang anda dapat jika menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”

- (-) “Kelebihannya saya sangat terbantu karena mendapatkan uang untuk kebutuhan”
- 12) (+) “Apa kelemahan atau kerugian yang anda dapat jika menjual hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Pendapatnya lebih sedikit ketika menjual biasa pas panen”.
- 13) (+) “Bagaimana cara penyelesaian jika terjadi kerugian?”
- (-) “kerugian yang menanggung pihak pembeli”
- 14) (+) “Apakah anda pernah mengalami pembatalan kontrak secara sepihak tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu dari pembeli?”
- (-) “tidak pernah”
- 15) (+) “Apabila terjadi kenaikan harga pada buah yang telah anda jual, apakah anda masih bersikap sukarela dalam transaksi tersebut?”
- (-) “iya, karena saya juga ttelah merasa terbantu”
- 16) (+) “Apakah dalam jual beli sistem *kontrak* anda merasa saling menguntungkan kedua belah pihak?”
- (-) “iya”
- 17) (+) “Apakah dalam transaksi yang anda lakukan anda melakukan perbuatan yang dilarang dalam syariat Islam?”
- (-) “tidak, karena jual beli kontrak sangat membantu bagi kami yang kesusahan”

18) (+) “Kemudahan apa saja yang anda dapatkan ketika melakukan jual beli sistem *kontrak*?”

(-) “saya tidak perlu susah payah merawat pohon selama sama kontrak”

Penjual

Kholib

Daftar pertanyaan bagi pembeli hasil perkebunan

a. Profil Informan

Nama : Zaenal Abidin

Umur : 50 tahun

Pekerjaan : Tengkulak

Pendidikan terakhir : SD

b. Daftar Pertanyaan

1) (+) “Sejak kapan anda menjadi pembeli dalam jual beli sistem *kontrak*?”

(-) “Kurang lebih sekitar tahun 2005”.

2) (+) “Ada berapa orang yang menjualkan hasil perkebunannya kepada anda?”

(-) “Kalau sekarang ada 12 orang”.

3) (+) “Hasil perkebunan apa saja yang anda beli dengan sistem *kontrak*?”

(-) “Buah durian, petai, jengkol, cengkeh, dan melinjo”.

4) (+) “Apakah anda hanya membeli hasil perkebunan dengan cara jual beli sistem *kontrak* atau juga membeli hasil perkebunan dengan cara jual beli tunai?”

(-) “membeli buah waktu panen juga”.

- 5) (+) “Dalam jual beli apakah anda yang mencari pemilik pohon atau mereka yang datang ke anda untuk menjual hasil perkebunannya?”
- (-) “kadang mencari, tapi lebih sering pemilik buah yang langsung datang ke saya”.
- 6) (+) “Berapa kisaran harga yang anda tawar kepada penjual atau pemilik pohon?”
- (-) “Kalau itu sangat beragam, tergantung jenis buah, banyaknya buah yang dihasilkan, kualitasnya juga”.
- 7) (+) “Bagaimana perhitungan yang anda pakai untuk menentukan harga buah atau hasil perkebunan pada saat transaksi dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Perhitungannya itu dengan cara harga beli sistem *kontrak* 1/3 dibandingkan dengan harga beli biasa”.
- 8) (+) “Apa keuntungan dan kelebihan yang anda dapatkan ketika membeli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Keuntungannya saya mendapatkan harga yang lebih rendah dari harga beli biasa”.
- 9) (+) “Apa kelemahan dan kerugian yang anda dapatkan ketika membeli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Kelemannya kalau hasil buahnya tidak sesuai dengan prediksi, misalnya buah yang dihasilkan sedikit”.

- 10) (+) “Apakah ada kendala dalam membeli buah dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Kendalanya kalau pihak yang berakad meninggal, lalu ahli warisnya memutuskan akad secara sepihak”.
- 11) (+) “Apabila ada kerugian, siapa pihak yang paling dirugikan?”
(-) “Saya”.
- 12) (+) “Apakah anda pernah melakukan pembatalan kontrak secara sepihak tanpa melakukan pemberitahuan terlebih dahulu kepada penjual atau pemilik pohon?”
(-) “Tidak Pernah”
- 13) (+) “Apakah dalam melakukan transaksi jual beli sistem *kontrak* anda melakukannya secara sukarela tanpa memaksa pihak pembeli?”
(-) “Secara sukarela dan tidak memaksa”.
- 14) (+) “Apakah anda melakukan transaksi jual beli sesuai dengan yang disepakati kedua belah pihak?”
(-) “Iya”.
- 15) (+) “Dalam hal apa anda menunjukkan sikap hati-hati dalam melakukan transaksi jual beli?”
(-) “Berhati-hati dalam menaksir jumlah buah yang akan dihasilkan”.

16) (+) “Apakah dalam transaksi yang anda lakukan anda melakukan perbuatan yang dilarang dalam syariat Islam?”

(-) “Tidak, karena sama-sama ikhlas dan rela”.

17) (+) “Kemudahan apa saja yang anda dapatkan ketika melakukan jual beli sistem *kontrak*?”

(-) “Saya memiliki banyak persediaan buah untuk musim yang akan datang tanpa membelinya kembali”.

Pembeli

Zaenal Abidin

4. Daftar pertanyaan bagi pembeli hasil perkebunan

c. Profil Informan

Nama : Ma'ani
Umur : 53 tahun
Pekerjaan : Tengkulak
Pendidikan terakhir : SMP

d. Daftar Pertanyaan

- 1) (+) “Sejak kapan anda menjadi pembeli dalam jual beli sistem *kontrak*?”
(-) “Sudah lama sekali, sekitar tahun 2000 an”.
- 2) (+) “Ada berapa orang yang menjualkan hasil perkebunannya kepada anda?”
(-) “Saat ini ada 9 orang”.
- 3) (+) “Hasil perkebunan apa saja yang anda beli dengan sistem *kontrak*?”
(-) “Cengkeh, durian, petai dan jengkol”.
- 4) (+) “Apakah anda hanya membeli hasil perkebunan dengan cara jual beli sistem *kontrak* atau juga membeli hasil perkebunan dengan cara jual beli biasa?”
(-) “Tidak, saya juga membeli hasil perkebunan secara biasa setelah buahnya sudah panen”.

- 5) (+) “Dalam jual beli apakah anda yang mencari pemilik pohon atau mereka yang datang ke anda untuk menjual hasil perkebunannya?”
- (-) “Tergantung kebutuhan, namun kebanyakan pada langsung datang menemui saya”.
- 6) (+) “Berapa kisaran harga yang anda tawar kepada penjual atau pemilik pohon?”
- (-) “Kalau harga berbeda-beda, susah untuk dibuat rata-rata, karena kan setiap jenis buah harganya berbeda, jumlah hasil panen juga mempengaruhi harganya”.
- 7) (+) “Bagaimana perhitungan yang anda pakai untuk menentukan harga buah atau hasil perkebunan pada saat transaksi dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Kalau saya biasanya untuk setiap musim berbeda-beda, karena setiap bertambah umur pohon buah juga akan berkurang hasilnya, terutama pohon petai”.
- 8) (+) “Apa keuntungan dan kelebihan yang anda dapatkan ketika membeli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Keuntungannya saya dapat membeli dengan harga yang lebih murah”.

- 9) (+) “Apa kelemahan dan kerugian yang anda dapatkan ketika membeli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Kelemahannya kalau hasil panen tidak sesuai dengan prediksi”.
- 10) (+) “Apakah ada kendala dalam membeli buah dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “kendalanya kalau ada sengketa antara keluarga pemilik buah”.
- 11) (+) “Apabila ada kerugian, siapa pihak yang paling dirugikan?”
- (-) “Saya sebagai tengkulak, karena saya yang bertanggungjawab selama kontrak berlangsung”.
- 12) (+) “Apakah anda pernah melakukan pembatalan kontrak secara sepihak tanpa melakukan pemberitahuan terlebih dahulu kepada penjual atau pemilik pohon?”
- (-) “Tidak Pernah”
- 13) (+) “Apakah dalam melakukan transaksi jual beli sistem *kontrak* anda melakukannya secara sukarela tanpa memaksa pihak pembeli?”
- (-) “Suka rela dan tidak ada paksaan”.
- 14) (+) “Apakah anda melakukan transaksi jual beli sesuai dengan yang disepakati kedua belah pihak?”.
- (-) “Iya sesuai kesepakatan”.

- 15) (+) “Dalam hal apa anda menunjukkan sikap hati-hati dalam melakukan transaksi jual beli?”
(-) “Berhati-hati dalam hal penaksiran”.
- 16) (+) “Apakah dalam transaksi yang anda lakukan anda melakukan perbuatan yang dilarang dalam syariat Islam?”
(-) “tidak, kan tidak ada yang dirugikan”.
- 17) (+) “Kemudahan apa saja yang anda dapatkan ketika melakukan jual beli sistem *kontrak*?”
(-) “Saya mudah mendapatkan buah ketika pesanan buah meningkat”.

Pembeli

Asrofi

5. Daftar pertanyaan bagi pembeli hasil perkebunan

e. Profil Informan

Nama : Asrofi
Umur : 50 tahun
Pekerjaan : Tengkulak
Pendidikan terakhir : SMP

f. Daftar Pertanyaan

18) (+) “Sejak kapan anda menjadi pembeli dalam jual beli sistem *kontrak*?”

(-) “Saya sudah sekitar hampir 20 tahun berarti sejak awal tahun 2000 an”.

19) (+) “Ada berapa orang yang menjualkan hasil perkebunannya kepada anda?”

(-) “Kira-kira sekitar 50 orang”.

20) (+) “Hasil perkebunan apa saja yang anda beli dengan sistem *kontrak*?”

(-) “Buah petai, jengkol, nangka, melinjo, dan durian”.

21) (+) “Apakah anda hanya membeli hasil perkebunan dengan cara jual beli sistem *kontrak* atau juga membeli hasil perkebunan dengan cara jual beli tunai?”

(-) “Tidak, saya juga membeli buah dengan sistem jual beli biasa pada umumnya”.

- 22) (+) “Dalam jual beli apakah anda yang mencari pemilik pohon atau mereka yang datang ke anda untuk menjual hasil perkebunannya?”
- (-) “Kebanyakan orang yang datang langsung ke saya, namun kadang juga saya yang mendatangi mereka dulu”.
- 23) (+) “Berapa kisaran harga yang anda tawar kepada penjual atau pemilik pohon?”
- (-) “Kalau harga sangat beragam, tergantung jenis buah, kualitas dan kuantitasnya, tapi paling tinggi harganya itu buah durian”.
- 24) (+) “Bagaimana perhitungan yang anda pakai untuk menentukan harga buah atau hasil perkebunan pada saat transaksi dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Perhitungannya itu berbeda-beda, ada yang 1:3 (kontrak : tunai), namun ada juga yang perhitungannya dengan presentase, yaitu misalnya 60% dari harga jual beli tunai”.
- 25) (+) “Apa keuntungan dan kelebihan yang anda dapatkan ketika membeli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”
- (-) “Keuntungannya saya dapat membeli buah dengan harga yang terjangkau dengan demikian saya

mendapatkan keuntungan yang lebih dibanding membeli biasa”.

26) (+) “Apa kelemahan dan kerugian yang anda dapatkan ketika membeli hasil perkebunan dengan sistem *kontrak*?”

(-) “kelemahannya kalau buah yang ditaksir melenceng dari taksirannya, baik dari kualitas maupun kuantitas”.

27) (+) “Apakah ada kendala dalam membeli buah dengan sistem *kontrak*?”

(-) “kendalanya paling kalau tidak sesuai penaksiran”.

28) (+) “Apabila ada kerugian, siapa pihak yang paling dirugikan?”

(-) “Saya, karena buah sudah menjadi hak milik saya”.

29) (+) “Apakah anda pernah melakukan pembatalan kontrak secara sepihak tanpa melakukan pemberitahuan terlebih dahulu kepada penjual atau pemilik pohon?”

(-) “Tidak Pernah”

30) (+) “Apakah dalam melakukan transaksi jual beli sistem *kontrak* anda melakukannya secara sukarela tanpa memaksa pihak pembeli?”

(-) “Suka rela dan tidak ada unsur paksaan sama sekali”.

- 31) (+) “Apakah anda melakukan transaksi jual beli sesuai dengan yang disepakati kedua belah pihak?”.
- (-) “Iya sesuai kesepakatan”.
- 32) (+) “Dalam hal apa anda menunjukkan sikap hati-hati dalam melakukan transaksi jual beli?”
- (-) “Berhati-hati dalam menentukan harga, jangan sampai ada yang dirugikan”.
- 33) (+) “Apakah dalam transaksi yang anda lakukan anda melakukan perbuatan yang dilarang dalam syariat Islam?”
- (-) “Menurut saya tidak, karena dalam jual beli *kontrak* lebih pada saling tolong-menolong”.
- 34) (+) “Kemudahan apa saja yang anda dapatkan ketika melakukan jual beli sistem *kontrak*?”
- (-) “Saya memiliki stok buah yang cukup, untuk mengurangi risiko kekurangan buah dipasaran”.

Pembeli

Asrofi

Lampiran 3

DATA DOKUMENTASI

Foto dengan Bapak Nur Hamid Penjual hasil perkebunan



Foto dengan Bapak Ma'ani pembeli hasil perkebunan



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama Lengkap : Lani Astuti
Tempat dan Tanggal Lahir : Batang, 8 September 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat Rumah : Dukuh Bandungan,
Rt.03/01 Desa Sukorejo
Kecamatan Limpung
Kabupaten Batang
No. telepon : 085328740905
Email : lani.astuti8@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

a. 2001-2002 : RA Dewi Masyitoh
b. 2002-2008 : MI Islamiyah Sukorejo
c. 2008-2011 : MTs NU Al-Sya'iriyah
d. 2011-2014 : SMK Diponegoro
e. 2014-2019 : S1 Ekonomi Islam UIN
Walisongo Semarang

Semarang, 6 Mei 2019

Lani Astuti
NIM.1405026113